



Neobankacılık araştırması, dönüşümü de ortaya koyuyor

Finansal alışkanlıkların hızla değiştiği günümüzde, dijitalleşmenin bankacılık üzerindeki etkisini ortaya koyan çarpıcı bir araştırmaya imza atıldı.



Yerli ve milli yazılım, savunma teknolojilerinde gücünü artırıyor

Link Bilgisayar, savunma ve kritik altyapı projeleri ile bu alanda ön plana çıkıyor.



Yapay zeka, entegrasyon gücünü pekiştiriyor

MuleSoft'ta hedef; şirketlerin eski ve modern sistemleri birbirine bağlamasına, yapay zekâyı benimsemek için de temel atmasına yardımcı olmak.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

BİLİŞİM ZİRVESİ

3

Bilişim Zirvesi'25

Bulut

FİŞEKHANE, ZEYTİNBURNU

6 KASIM 2025

"THE LAST OF A TRILOGY"

Bilişim Zirvesi 2025, bulutun geleceğine uzanacak

Rehber niteliğinde içerikler ile bilişim dünyasını bir araya getirmeye devam eden Bilişim Zirvesi, 2025 üçlemesinin son ayağı olan "Bilişim Zirvesi'25 – Bulut- The Last Of A Trilogy"i, 6 Kasım 2025 tarihinde Zeytinburnu Fişekhane'de gerçekleştirecek. Teknoloji dünyasının ana gündem konularını ele alan Bilişim Zirvesi, trendleri, çözümleri ve inovasyonları gözler önüne serecek.



Sağlığınız ve Güvenliğiniz için

HCS Kabloları ile AB CPR Mevzuatına Tam Uyumluluk

www.hescs.com

CPR Sınıfı	Tavsiye edilen kullanım alanları
B2ca-s1a,d1,a1	Hastane koşu alanları, Kreş ve ilkokullar, Yangın çıkışları, Kamuya açık kaçış yolları, Havalimanları, Kamu binaları, Tren ve metro istasyonları, Yüksek binalar (16K), Veri merkezleri ve Kamu barınakları.
Cca-s1a,d1,a1	Hastanelerin genel alanları, Resmi kurumlar, Hükümet binaları, Eğlence tesisleri, Okullar (ilköğretim üzeri), Üniversiteler, Orta ve küçük ölçekli oteller, İdari ve ticari binalar.
Dca-s1a,d1,a1	Belirli bir oranda insanın ve yanıcı maddelerin bulunduğu depolama tesisleri.
Eca	Yalnızca depolama amaçlı yanmaz yapılar.
Fca	Yalnızca binadışı (outdoor) kurulumlarda.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

7

Kurumsal gençliğin formülü dijitalleşme



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Korhan Kuyu: "Yeni yüzyılımızda da dijitalleşmeyi ürün, hizmet, kanal ve iş modellerini kapsayan bütünsel bir strateji olarak ele alıyoruz. Ar-Ge gündeminde ileri yapay zekâ projeleri var."

MARS

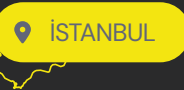
Türkiye'nin İlk ve Tek Veri Merkezi Platformu

%100 bağlı, güçlü dijital alt yapı çözümleriyle datacenter çözüm ortağı.



Detaylı bilgi ve ihtiyacınıza özel çözümler için iletişime geçin.

+90 212 285 20 20
sales@marsdatacenter.com
marsdatacenter.com



İSTANBUL



ANKARA



ANTALYA



Gelişmiş E-mail Marketing Platformu

Yüksek teslim edilebilirlik oranına sahip toplu mail çözümü ile binlerce e-postayı dakikalar içerisinde gönderin.

- ✓ Kullanımı kolay Arayüz
- ✓ Hazır Şablon Desteği
- ✓ Yüksek Teslim Edilebilirlik Oranı



0 212 213 41 42
https://uzmanposta.com

Bilişim Zirvesi'25

FİŞEKHANE, ZEYTİNBURNU
6 KASIM 2025

Bulut

" THE LAST OF A TRILOGY "

Leading in the Age of AI:
Rethinking Talent Strategy to
Future-Proof the Workforce
konuşmasıyla,

SVP Adecco & Head of EEMEA

Mayank Patel

Bilişim Zirvesi'25 de.

KEYNOTE



Ücretsiz Kayıt Olmak İçin

www.BilisimZirvesi.com.tr/BZ25

www.BilisimZirvesi.com.tr

#trilogy

[in /bilisimzirvesi](#)

[@ /ictsummitnow](#)

Bilişim Zirvesi 2025, bulutun geleceğine uzanacak

Rehber niteliğinde içerikler ile bilişim dünyasını bir araya getirmeye devam eden Bilişim Zirvesi, 2025 üçlemesinin son ayağı olan “Bilişim Zirvesi’25 – Bulut- The Last Of A Trilogy”i, 6 Kasım 2025 tarihinde Zeytinburnu Fişekhane’de gerçekleştirecek. Teknoloji dünyasının ana gündem konularını ele alan Bilişim Zirvesi, trendleri, çözümleri ve inovasyonları gözler önüne serecek. Odak noktasının sadece ‘Bulut Teknolojileri’ olacağı zirve, 1000’in üzerinde sektör profesyoneli bir kez daha buluşturacak. Zirvenin baş konuşmacısı Adecco Kıdemli Başkan Yardımcısı ve EMEA Direktörü Mayank Patel, “Yapay Zeka Çağında Liderlik” başlıklı konuşması ile katılımcılara farklı bir bakış açısı sunacak.

Bu yıl bir yenilik yapan Bilişim Zirvesi, bilişim sektörünün en önemli aktörlerini ‘yapay zeka’, ‘güvenlik’ ve ‘bulut’ teması ile 3 ayrı zirvede bir araya getiriyor. Üçlemenin ilk ayağını ‘Yapay Zeka’ başlığında şubat ayında gerçekleştiren Bilişim Zirvesi, sadece ‘Güvenlik’ dediği zirvesini ise geçtiğimiz eylül ayında düzenlemişti. Üçüncüsü ve yılın son zirvesi ise ‘Bilişim Zirvesi Bulut- The Last Of A Trilogy’ 6 Kasım 2025 Perşembe günü gerçekleştirilecek.

Bulut teknolojilerinin sunduğu sınırsız potansiyel ve iş değişimlerinin geliştirdiği devrimlerin gözler önüne serileceği zirvede; bulutun iş süreçlerinden inovasyona, güvenlikten sürdürülebilirliğe kadar geniş birlikteliklerin nasıl dönüştürücü bir güç haline geldiği detaylıca ele alınacak.

CIO’lar sahnede bulut konuşacak
BThaber Başkan Yardımcısı Neslihan Aksu’nun açılış konuşması ile başlayacak zirvenin baş konuşmacısı Adecco Kıdemli Başkan Yardımcısı ve EMEA Direktörü Mayank Patel, “Yapay Zeka Çağında Liderlik: İş Gücünü Geleceğe Hazırlamak için Yetenek Stratejilerini Yeniden Tasarlamak” başlıklı konuşması ile sahnede yer alacak.

Ardından BThaber Başkanı Murat Göçe’nin yöneteceği “Bulutun Gücüyle Şekillenen Stratejik Zeka: 2030’un Altyapısını Kurmak” başlıklı ana panelde, Zeren Group CIO’su Mehmet Ufuk Dokuzluoğlu, Huawei Cloud Satış ve İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Onur Karahayıt ve Ajert CISO’su Timur Kadızade katılımcılara bulut ile ilgili farklı bakış açıları kazandıracak.

Panelin ardından vMind CEO’su Volkan Duman sahne alırken, ardından sırayla Eclit CEO’su Erden Telci, Logo Grup CTO’su İsmail Duran, Medipol Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Hüseyin Arslan, Bizim Bulut Yönetim Kurulu Başkanı Halil Sarıbaş, İşnet Kurumsal Satış Müdürü Serhat Varol, ParamTech CEO’su Bahadır Aktan, Aydem Holding CTO’su Engin Kavas, I-Frame Kurucu Ortaklarından Ferhat Bulut, Limak Çimento IT Direktörü Ümit Ateş, Link’ten Arge ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erhan Polat gibi sektör uzmanları konuşmaları ile akışta yer alacak.

C-Coop’un Pathvisor’ı Hülya Erginler yönetiminde “Yeni Nesil Rekabetin Temeli: Verinin Hızı, Güvenliği ve Yorum Gücü” başlıklı söyleşi de Acıbadem Bilgi Teknolojileri Direktörü Kemal Kaplan, Atos IT Müdürü Kemal Duru ve Lila Kağıt Bilgi Teknolojileri Grup Müdürü Tarkan Ateşoğlu deneyimlerini aktaracak. Panelin ardından C-Coop Pathvisor’ları Gökhan Süderbay ve Serra Yılmaz konuşmaları ile katılımcılarla buluşacak.

Bizim Bulut, Eclit, Logo ve vMind’in premium sponsorluğunun yanı sıra çok sayıda sponsor ve destekleyici firmanın yer aldığı Bilişim Zirvesi, saat 17:00’de başlayacak Teknoloji Kaptanları Ödül Töreni ile son bulacak.

Zirve ile detaylı bilgi için <https://www.bilisimzirvesi.com.tr/etkinlikler/etkinlik/bilisim-zirvesi25> adresini ziyaret edebilirsiniz.



tehlikeyi asla
KÜÇÜMSEME



iovis Teknoloji’nin sunduğu çözümlerle siber güvenliğinizi maksimuma çıkarın. En değerli verileriniz ve bilgileriniz her zaman güvende kalsın.

Neobankacılık araştırması, dönüşümü de ortaya koyuyor

Finansal alışkanlıkların hızla değiştiği günümüzde, dijitalleşmenin bankacılık üzerindeki etkisini ortaya koyan çarpıcı bir araştırmaya imza atıldı. MARS ve Ipsos Türkiye işbirliğiyle gerçekleştirilen araştırma, Türkiye temsili 12 bölgeden, 18-54 yaş aralığında ve ABC1C2 sosyo-ekonomik gruplarından 750 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi. Araştırma, bireylerin finansal işlemlerini nasıl gerçekleştirdiğini, dijital kanallara yönelimin ne düzeyde olduğunu ve özellikle son dönemde öne çıkan “Neobankacılık” kavramına yönelik farkındalık ve yaklaşımları kapsamlı şekilde analiz etti.

Dijital bankacılık bir alışkanlık
Araştırmaya göre, Türkiye’de yukarıdaki hedef kitle tanımına giren her 10 kişiden 9’u finansal işlemlerini en çok mobil veya internet bankacılığı üzerinden gerçekleştiriyor. Mobil uygulamalar ve dijital platformlar, kullanıcıların yalnızca zamanla yarıştığı değil; aynı zamanda güven, hız ve maliyet avantajı aradığı temel finansal çözüm noktalarına dönüşmüş ve şube-çağrı merkezlerini geride bırakmış durumda. Aktif bankacılık kullananların yüzde 89’u dijital bankacılığı tercih ederken, geleneksel şubeler (yüzde 8) ve çağrı merkezleri (yüzde 3) ise daha az tercih edilen seçenekler arasında yer alıyor. Dijital bankacılığı en çok tercih eden yaş grubu, yüzde 93 kullanım oranı ile 35-44 yaş.
Araştırmanın dikkat çeken bir diğer sonucu ise kullanıcıların bankacılık ürünleri konusundaki çeşitliliği. Katılımcılar ortalama 4,2 farklı finansal ürün veya hizmet kullanıyor. Bu sayı; İstanbul, Ankara ve İzmir toplamına bakıldığında ortalama 4,6’ya kadar yükseliyor. Kredi kartı ve banka kartları, kullanılan ürünler arasında yüzde 62 ile en yaygın olanlar. Yaş ve sosyo-ekonomik statü yükseldikçe,

kullanılan ürün sayısının da arttığı gözlemleniyor.

Önce güven!

Araştırma, finans sektöründe güvenin hala vazgeçilmez bir kriter olduğunu da ortaya koyuyor. Katılımcıların finans kurumu seçiminde ilk tercih ettikleri unsurların başında yüzde 18 oran ile “güvenilirlik” geliyor. Güven algısını, maaş hesabının aynı kurumda bulunması (yüzde 11) ve bankanın indirim, kampanya ve ayrıcalıklar sunması (yüzde 9) takip ediyor. Özellikle 45-54 yaş aralığındaki kullanıcılar için, maaşın yattığı banka sadece bir ödeme noktası değil, aynı zamanda güvenin ve sürekliliğin sembolü. Bu yaş grubundaki kullanıcılar, riskten uzak durma eğilimleriyle, yıllardır çalıştıkları ve gelir akışlarını yönettikleri kurumları değiştirmekte daha temkinli davranıyor. Finansal istikrarı ve alışkanlıklarını ön planda tutan bu kesim için “maaş hesabı” sadece pratik bir tercih değil, aynı zamanda bir güvence anlamına geliyor. Bu yaş grubundaki kullanıcılar, finansal kararlarında alışkanlıklarına sıkı sıkıya bağlı kalıyor.

Gençlerin tercihi mobil

Genç kullanıcılar ise bambaşka bir profil çiziyorlar. Finansal beklentileri daha değişken, dinamik ve beklentisi yüksek gençlerin. Bu grup için bankacılık hizmetlerinde hız, kullanıcı dostu uygulamalar ve veri güvenliği en önemli ihtiyaçlar arasında. Öyle ki, bu yaş grubunun büyük bölümü için bir bankanın fiziksel varlığı artık belirleyici değil. Dijital deneyimin kesintisiz, hızlı ve düşük maliyetli olması yeterli. Araştırmaya göre, geleneksel bankacılık hizmetlerinde kullanıcıların en çok şikayetçi olduğu konuların başında yüzde 15 ile kredi ve mevduat faiz oranlarının yüksekliği geliyor. Bunu yüzde 14 oranıyla çeşitli işlem



ücretleri ve masraflar takip ediyor. Özellikle 45 yaş ve üzeri kullanıcılar, bu tür finansal maliyetleri daha fazla önemserken; 18-24 yaş aralığındaki genç kullanıcılar için en büyük memnuniyetsizlik kaynaklarından biri, bankacılık ürün başvurularında karşılaştıkları yüksek red oranları. İstanbul, Ankara ve İzmir’de yaşayan kullanıcılar ise işlem yavaşlığı ve uzun bekleme sürelerinden, diğer illerde yaşayanlara kıyasla daha fazla şikayetçi. Yaş, bölge ve sosyo-ekonomik statü farklılıkları, bankacılık deneyiminde öne çıkan sorunların da kişiselleştirdiğini gösteriyor. Kullanıcıların finansal hizmetlerde ihtiyaç duydukları unsurlar da yaş gruplarına göre farklılık gösteriyor. İşlemlerin hızlı gerçekleşmesi ve kişisel verilerin güvenli şekilde korunması, 18-34 yaş aralığındaki kullanıcılar için ön plandayken; 45 yaş üzeri grupta “yıllık kart aidatlarının kaldırılması” talepleri öne çıkıyor. Bu yaş grubu için her yıl düzenli olarak alınan kart ücretleri hala önemli bir memnuniyetsizlik nedeni.

Neobankaya geçiş

Katılımcıların yüzde 63’ü neobankacılığı daha önce hiç duymadığını belirtirken, yalnızca yüzde 12’si bu konuda bilgi sahibi olduğunu ifade etti. Yani her 10 kişiden 6’sı için kavram hala yabancı. Ama bu durum değişmeye oldukça açık. Katılımcılara neobankacılık tanımı yapıldıktan sonra, yüzde 76’sı bu modelin kendisine uygun olabileceğini söylüyor. Özellikle erkek kullanıcılar, AB sosyo-ekonomik

statü grubu ve büyükşehirlerde yaşayanlar neobankacılığa daha sıcak bakıyor. Kullanıcıların bu yeni nesil bankacılık modeline ilgi göstermesinin temel sebepleri ise pratiklik (yüzde 48), işlemlerin hızlı yapılabilmesi (yüzde 45) ve düşük işlem masrafları (yüzde 44). Yine de, geleneksel bankacılıktan vazgeçemeyen, dijital çözümlere mesafeli yaklaşan önemli bir kitle de var. Özellikle 45-54 yaş grubu, alıştığı bankayı değiştirmek istemediğini belirtiyor. Bu yaş grubunun yüzde 38’i, dijitalleşmeye direnç göstermesinin başlıca nedeni olarak “geleneksel bankamla devam etmek istiyorum” ifadesini kullanıyor. Bu kullanıcıların dijital araçlara olan aşinalığının düşük olması da geçiş sürecini yavaşlatıyor. Böylece araştırma, her 5 kişiden 1’inin mevcut bankasındaki ana hesabını tamamen bir neobankaya taşımaya hazır olduğunu, her 10 kişiden 6’sının ise bu fikre olumlu yaklaştığını ortaya koyuyor. Kadınlar, daha düşük sosyo-ekonomik statü grupları ve 45 yaş üzeri kullanıcılar bu konuda daha temkinli. Erkekler ve AB statüsündeki katılımcılar, dijital bankacılığa geçişte öncü konumda.

Geleneksel bankalar, kullanıcıları neobankalara hazırladı

Araştırma ile ilgili görüşlerini aktaran MARS Kurucu Ortağı Emrah Kaya “Elde ettiğimiz sonuçlar, dijital bankacılığın artık sadece gençlerin değil, geniş bir yaş aralığının günlük finansal rutinde merkezde yer aldığını gösteriyor. Ancak güven faktörünün hala her yaş

Yerli ve milli yazılım, savunma teknolojilerinde gücünü artırıyor

Savunma teknolojilerinde dışa bağımlılığı azaltmak güvenlik açısından, ayrıca ekonomik ve teknolojik bağımsızlık açısından önem taşıyor. Türk şirketleri de nitelikli iş gücü ve üstün teknoloji altyapılarıyla son yıllarda bu alanda önemli projelere imza atıyor. Yazılım çözümleri alanında 41 yıllık deneyime sahip olan Link Bilgisayar da savunma ve kritik altyapı projeleri ile bu alanda öncü şirketlerden biri. Geçen yıl ASELSAN ile güvenlik teknolojileri alanında iş birliği yapan Link Bilgisayar, yerli mühendislik gücü, Ar-Ge kapasitesi ve ileri teknoloji altyapısı ile kamu güvenliği ve kritik altyapılara yönelik çözümler geliştiriyor. Enerji, iletişim, sağlık, finans ve savunma gibi stratejik alanlarda, altyapıların kesintisiz çalışmasından sınır güvenliğine, Akıllı Şehir Sistemlerinden Afet Yönetimine kadar çok çeşitli alanlarda yenilikçi ve entegre çözümler sunuyor.

Türkiye'nin savunma sanayi alanında son 10 yılda büyük bir dönüşümden geçtiğine değinen Link Bilgisayar Genel Müdürü Murat

Pekmezian, "40 yılı aşkın yazılım geliştirme deneyimimiz, güçlü Ar-Ge altyapımız ve bulut tabanlı entegrasyon yetkinliklerimizle; üretim takibi, veri analitiği, kritik tesis yönetimi ve siber güvenlik odaklı sistemleri uçtan uca kurguluyoruz. Amacımız, ülkemizin savunma kapasitesini artırırken aynı zamanda yerli yazılım ekosisteminin rekabet gücünü dünya standartlarına taşımak" dedi.

Teknolojik bağımsızlığa katkı
Link Bilgisayar'ın bu çözümleri geliştirirken yeni nesil teknolojilere ağırlık verdiğini de vurgulayan Murat Pekmezian, "Video Analiz Sistemleri, Yapay Zekâ Teknolojisi, Nesnelerin İnterneti (IoT), Büyük Veri Analitiği, Bulut Teknolojileri ve Enerji Yönetim Sistemleri gibi ileri teknolojilerle entegre çözümler üretiyoruz. Bu teknolojiler; üretim süreçlerinde verimlilik artışı, enerji tasarrufu, sürdürülebilir kaynak kullanımı ve veri güvenliği sağlayarak kritik altyapıların kesintisiz çalışmasını garanti altına alıyoruz. Bu sayede yalnızca kurumların değil, ülke



Link Bilgisayar Genel Müdürü
Murat Pekmezian

ekonomisinin dijital dönüşümüne ve rekabet gücüne doğrudan katkı veriyoruz. Tüm bu çözümlerimizin ortak noktası; Link Bilgisayar'ın savunma ve güvenlik alanındaki tecrübesini entegratör kimliği ve yerli mühendislik gücüyle geliştirilmiş olması. Geçtiğimiz aylarda ASELSAN ile imzaladığımız yaklaşık 345 milyon TL değerindeki kamu güvenliği ile ilgili güvenlik teknolojisi anlaşmasıyla savunma sanayisinde güçlü ve stratejik bir paydaş olmaya devam ediyoruz. En yeni proje olarak İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü (EGM) Destek Hizmetleri Daire Başkanlığı tarafından gerçekleştirilen EGM Merkez Birimleri Çevre Güvenlik Kamera Sistemi Kurulum ve Modernizasyon Alımı ihalesini KDV hariç 3 milyon 495 bin TL bedelle kazandık. Bu projenin 2025 sonuna kadar tamamlanması planlanıyor."

Hedef; küresel platformda da konumlanmak

Yurt içinde yakaladıkları başarıyı uluslararası iş birlikleri ve stratejik projelerle küresel arenaya da taşımayı hedeflediklerini belirten Pekmezian, şunları söyledi: "Özellikle Bulut Tabanlı Yönetim Platformlarımız, Veri Güvenliği, Enerji Verimliliği, Biyometrik Tabanlı Kimliklendirme ve Video Analiz Sistemleri gibi ileri teknolojilerle geliştirdiğimiz çözümlerimizi, savunma sanayiinde faaliyet gösteren uluslararası firmalara sunmak üzerine çalışmalar yürütüyoruz. Hedefimiz; Türkiye'de geliştirdiğimiz yerli ve milli yazılım teknolojilerini, küresel savunma ekosisteminde rekabetçi ve tercih edilen bir konuma taşımak. Bu sayede sadece ihracat potansiyelini artırmakla kalmayıp, Türkiye'nin teknolojik bağımsızlığını ve inovasyon gücünü uluslararası arenada görünür kılmayı amaçlıyoruz."

➡ Sayfa 4'ten devam

grubunda belirleyici olduğunu, özellikle orta yaş ve üstü kişilerde geleneksel alışkanlıkların kolay terk edilmediğini de görüyoruz. Neobankacılık kavramı Batı toplumlarında benimseniyor; bizim toplumumuzda tam anlamıyla yerleşmiş değil, fakat araştırma potansiyelin yüksek olduğunu bize gösterdi. Bunda geleneksel bankaların son yıllarda dijital kanallara yaptığı yatırımların önemli bir etkisi oldu. Mobil bankacılık uygulamaları ve internet şubeleri aracılığıyla kullanıcılar dijital finansal işlemlere alıştı; bu da onları, tamamen dijital işleyen neobankacılık modellerine açık ve hazır hale getirdi. Geleneksel bankaların dijitalleşme hamleleri kullanıcıları neobankalara

hazırladı. Bugün her dört kişiden üçü bu modele olumlu bakıyor. Geleneksel bankacılığa nazaran masraf ve komisyonlar açısından daha avantajlı olması, tüm bankacılık ihtiyaçlarını tek bir yerde toplaması, işlem süreçlerinin hızlı ve pratik ilerlemesi gibi avantajlar neobankacılığı cazip kılıyor. Özellikle dijital okuryazarlığı yüksek kullanıcılar için bu model, klasik bankacılığın sunduğu deneyimin ötesine geçiyor. Ayrıca neobankacılık, geleneksel bankalarda sunulmayan düşük komisyonlu işlemler, anında sanal kart, bütçe yönetimi ve premium hizmetler gibi ayrıcalıklı dijital ürün ve hizmetlere erişim imkanı sunuyor" dedi. Ipsos Türkiye Stratejik Araştırmalar Bölüm

Lideri ve İcra Kurulu Üyesi Beste Yıldız, "Neobankacılık, finansal / bankacılık işlemi yapan her 10 kişinin 6'sı tarafından hiç duyulmamış bir kavram. Diğer yandan, kavramın ne olduğu açıklandıktan sonra her 4 kişiden 3'ünün neobankacılığa pozitif yaklaştığını belirtmesi, büyük bir potansiyele işaret ediyor. Özellikle erkekler, 35-44 yaş grubu ve üst sosyo-ekonomik statü grubunun neobankacılık için daha yüksek potansiyele sahip gruplar olduğunu görüyoruz. Bu potansiyeli doğru değerlendirmek için bilinirliği artırmak ve güven inşa etmek öncelikli alanlar olarak ortaya çıkıyor. Güvenin yanı sıra hız, kolaylık ve düşük maliyet, temel değer önerileri olarak ön plana çıkartılmalı" dedi.

Yapay zeka, entegrasyon gücünü pekiştiriyor

MuleSoft Doğu Avrupa ve Akdeniz Bölgesi Başkan Yardımcısı Pinar Çağlar: “Hedefimiz; şirketlerin eski ve modern sistemleri birbirine bağlamasına, yapay zekâyı benimsemek için de temel atmasına yardımcı olmak.”



Handan Aybars

Entegrasyon odaklı uzmanlığı ile MuleSoft, farklı yazılım sistemlerini, uygulamaları ve verileri birbirine bağlamakta küresel bir güç. Salesforce’un iştiraki olarak MuleSoft, bir şirkette CRM’den ERP’ye ve mobil uygulamalara tüm farklı sistemlerin birbiri ile doğru ve verimli konuşmasını sağlayan köprüyü kuruyor. MuleSoft Doğu Avrupa ve Akdeniz Bölgesi Başkan Yardımcısı Pinar Çağlar da “Kurumsal mimarinin merkezinde yer alıyor ve kurumsal BT’nin bağ dokusu işlevini görüyoruz” açıklamasını paylaştı. Çünkü Pinar Çağlar’ın da dikkat çektiği gibi çoğu şirket, eski “mainframe”leri, SaaS çözümlerini ve özel olarak geliştirilmiş uygulamaları harmanlayan hibrit ortamlarda çalışıyor. MuleSoft’un bu dağınık yapıdaki rolü ise CIO’ların yatırımlarını koruma, yapay zekâ ve yenilik yapma arasında seçim yapmak zorunda kalmamaları için bu ortamları birleştirmek. Bu misyon çerçevesinde Pinar Çağlar, şirketlere yardımcı oldukları başlıkları şöyle özetledi: “Yapılandırma ve yeniden kullanım ile bir kez oluştur, her yerde yeniden kullan diyoruz. Yönetişim ve gözlemlenebilirlik ile güvenli, uyumlu ve görünür entegrasyonlar sağlıyoruz. Hibrit ve çoklu bulut esnekliği ise entegrasyonu istenilen yerde, çok bölgesel dayanıklılıkla sağlamak demek. Yapay zekâyı hazırlık içinse sistemleri açığa çıkararak, agentic AI’nin işletme genelinde güvenli şekilde hareket etmesini sağlamak önceliğimiz. “Agentforce Fabric” ile doğal dilde API üretimi

ve “Model Context Protocol” (MCP) desteği gibi özellikler sayesinde işletmeler de sistemlerini hem yapılandırıyor hem “agent-ready” hale getirebiliyor.” Tüm bu adımların yeni veri siloları oluşturmada hayata geçirilebildiğine işaret eden Pinar Çağlar, strateji ve hedeflerini paylaştı:

Entegrasyon ve otomasyon odağında nasıl bir bölgesel stratejiniz var?

Bölgesel stratejimiz, kuruluşların daha hızlı ve daha akıllı bir şekilde modernleşmesini sağlamak üzerine kurulu. MuleSoft artık entegrasyon, API’ler ve otomasyonu yapay zekâ desteğiyle tek bir platformda bir araya getiriyor. Yeni “Agentforce Fabric” yeteneklerimiz sayesinde, işletmeler temel sistemlerini, ister kurum içinde ister bulutta olsun, bağlayabilir, uçtan uca süreçleri orkestre edebilir ve “agent-ready” olmalarını da sağlayabilir. Entegrasyon artık sadece veriyi bir yerden başka bir yere taşımakla ilgili değil. Hem yapay zekâ temsilcilerinin hem de insanların birlikte kullanabileceği güvenli, yönetilebilir ve yeniden kullanılabilir yapı taşları oluşturmakla ilgili. Bu nedenle, kuruluşların veriyi ve otomasyonu hızlı ve güvenilir bir şekilde açığa çıkarabilmeleri için “zero-copy integration” ve “composable services” gibi yenilikleri platformumuza entegre ediyoruz. Bizim bakış açımıza göre, entegrasyon ve otomasyonu yapay zekâ temsilcilerini destekleyecek şekilde gerçekleştirme yeteneği, dijital dönüşümün bir sonraki döneminde kazananları belirleyecek.



MuleSoft Doğu Avrupa ve Akdeniz Bölgesi Başkan Yardımcısı Pinar Çağlar

MuleSoft ile Salesforce müşterileri, Salesforce veya başka herhangi bir sağlayıcıdan gelen geniş bir uygulama ve temsilci ekosistemine erişebiliyor. MuleSoft’un önceden oluşturulmuş bağlayıcıları, API’leri ve düşük kod araçları, uygulamaları ve temsilcileri ekipler ve sağlayıcılar arasında entegre ediyor ve yönetiyor. Bu da yalnızca geleneksel CRM’in ötesinde iş akışlarını mümkün kılıyor ve SAP ile Workday gibi üçüncü taraf sistemlerde aksiyonların orkestrasyonunu sağlıyor.

Bölgenizi ve Türkiye pazarını, potansiyeli itibarıyla nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye, işletmelerin modernleşmeye hevesli olduğu stratejik bir pazar. Bulut benimsenmesi hızlanıyor, dijital dönüşüm projeleri ölçekleniyor ve yapay zekâyı olan ilgi sektörler genelinde artıyor. Aynı zamanda birçok işletme hâlâ kritik kurum içi sistemlere güveniyor. MuleSoft’un değer yarattığı tam da bu nokta: Şirketlerin eski ve modern sistemleri birbirine bağlamasına, uçtan uca süreçleri otomatikleştirmesine ve yapay zekâ benimsemesi için temel atmasına yardımcı olmak. Buradaki potansiyel çok güçlü ve bölgeye yatırım yapmaya kararlıyız.

Lokal ihtiyaçları karşılamak için Türkiye’deki ilgili yazılım şirketleri ile iş birliği yapıyor musunuz, bu yönde planlarınız var mı?

İş ortaklıkları, stratejimizin temel taşlarından biri. Salesforce ve MuleSoft globalde, yerel ekosistemlerle yakın çalışıyor. Bu yaklaşım, küresel inovasyonu yerel bilgiyle birleştiren saha uzmanlığı ve destekle müşterilere

değer sunuyor. Salesforce iş ortağı ekosistemi sayesinde müşteriler, sektöre özel iş ortağı uygulamalarına ve uygulama uzmanlarına erişerek hızlı bir şekilde değer elde edebilirler. MCP ve A2A gibi birlikte çalışabilirlik protokolleri, Salesforce platformunun genişletilebilir, birlikte çalışabilir ve açık olmasını sağlıyor. Şirketler mevcut altyapılarını yeniden kurmak zorunda kalmaz ya da gelecekte farklı modelleri, temsilcileri veya platformları entegre edememe endişesi taşımaz. Bu da Türkiye’deki işletmelerinin sadece yeni teknolojileri benimsemekle kalmamasını, aynı zamanda bunu uyumlu, anlamlı ve sürdürülebilir bir şekilde yapmalarını sağlar. Biz bunu, müşterilerin entegrasyon ve otomasyonun değerini en üst düzeye çıkarmalarına yardımcı olacak canlı bir ekosistem inşa etme fırsatı olarak görüyoruz.

Bu yılı nasıl değerlendiriyorsunuz? 2026 yılı öncelikleriniz neler?

2025, entegrasyonda “agentic” çağını tam anlamıyla yaşadığımız yıl oldu. Entegrasyon ve otomasyonu yapılandırılabilir, yönetilebilir ve yapay zekâyı hazır hale getirmek için “Agentforce Fabric”i başlattık. Müşterilerimiz şimdiden Einstein destekli entegrasyon önerileri, doküman otomasyonu ve “agent-ready” API’ler gibi yetenekleri kullanarak dönüşümlerini hızlandırıyor. Vizyonumuz çok net: 2026’ya gelindiğinde her işletme daha hızlı bağlanabilmeli, otomatikleştirebilmeli ve yenilik yapabilmeli, hem de yapay zekâyı ve “agentic” dönüşüme tamamen hazır bir şekilde.

Kurumsal gençliğin formülü dijitalleşme

Korhan Kuyu: “Yeni yüzyılımızda da dijitalleşmeyi ürün, hizmet, kanal ve iş modellerini kapsayan bütünsel bir strateji olarak ele alıyoruz. Ar-Ge gündeminde ileri yapay zekâ projeleri var.”



Handan Aybars

Sigortacılık, uzun yıllar boyunca ağırlıklı olarak manuel işleyen süreçlerle yürütülüyordu.

Bugün ise bilişim

teknolojileri, sigortacılığın her alanını şekillendiren stratejik bir unsur haline geldi. Risk ölçümünden ürün tasarımına, fiyatlamadan müşteri deneyimine kadar tüm süreçler teknolojiyle iç içe ilerliyor. Özellikle yapay zekâ, büyük veri, otomasyon ve telemetri, sigortacılığın geleceğini belirleyen en kritik araçlar. Dolayısıyla bilgi teknolojileri artık destekleyici bir fonksiyon değil; işin merkezinde yer alıyor. Sektörün gelişimini bu sözlerle değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Korhan Kuyu, “Anadolu Sigorta 100’üncü yaşını kutluyor. Yeni yüzyılımızda dijitalleşmeyi yalnızca teknolojik bir geçiş olarak değil, ürün, hizmet, kanal ve iş modellerini kapsayan bütünsel bir strateji olarak ele alıyoruz” dedi. Bu kapsamda, sigorta süreçleri otomasyonu, sanal sigorta asistanları, dinamik fiyatlama, karar otomasyonları, büyük veri analitiği ve kişiselleştirilmiş deneyim belli başlı odak noktaları ve detayları Korhan Kuyu şöyle anlattı:

Ar-Ge merkezine sahip olmak nasıl bir avantaj sağlıyor?

Teknolojiyi merkezine alan “Geleceğin Şirketi” vizyonunu inşa ediyoruz. Çevik dönüşüm yaklaşımımızda BT ve iş birimlerimiz bir senfoni orkestrası gibi uyum içinde çalışıyor. Örneğin, yapay zekâ destekli kişiye özel fiyatlama modelimizin ilk fazını tamamladık ve artık ürünlerimizi dinamik fiyatlama ile yönetiyoruz. Sigortam Cepte uygulamamızı daha kullanıcı dostu

hale getiriyor, sigortalılarımıza anlık çözümler sunacak şekilde sürekli geliştiriyoruz. Hasar Sanal Asistanı ile müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın ihtiyaç duydukları bilgilere chatbot üzerinden 7/24 erişmesini sağlıyoruz. Türkiye’de sektörün ilk ve tek yerinde Ar-Ge Merkezi belgeli sigorta şirketi olmamız, inovatif çözümleri çok daha hızlı geliştirme imkânı veriyor. TÜBİTAK destekleri, uluslararası iş birlikleri ve üniversite ortaklıkları sayesinde hem sektöre hem müşterilerimize değer katan projeler üretiyoruz. AS’lı Yapay Zekâ ile Cam Onarım/Değişim Tespiti, Yatışlı Dosyaların Makine Öğrenmesiyle Otomasyona Dönüşümü ve sağlık alanında yürüttüğümüz Avrupa Birliği Projeleri (ITEA ve TREAT) gibi çalışmalarımız bu yaklaşımın somut örnekleri.

Diğer sigorta şirketleri ile teknoloji ve uygulama paylaşımı, know-how odaklı iş birliği yapıyor musunuz?

Sigortacılıkta bazı alanlar doğrudan rekabet avantajı sağladığı için doğal olarak sınırlı paylaşım söz konusu. Ancak siber güvenlik, dolandırıcılık önleme ya da veri anonimleştirme gibi sektörün ortak faydasına hizmet eden konularda iş birliği ve bilgi paylaşımına açığız. Örneğin; suistimal tespit oranlarının artırılması, geliştirilmesi ve kuvvetlendirilmesi için şirketimizin yanı sıra sektörümüzün de suistimaller karşısında durumunu güçlendirmek amacı ile bir ürün geliştirdik. İç kaynaklarımız ile SOBE adını verdiğimiz Suistimal Platformumuz, 2021 yılından itibaren aktif şekilde çalışıyor. Bu platform ile bir hasar dosyasının yaşam döngüsü içerisinde, anlık olarak dosyaların suistimal durumları inceleniyor. Özellikle



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Korhan Kuyu

üniversiteler, teknoloji şirketleri ve girişimlerle ekosistem bazlı iş birlikleri yürütüyoruz. Örneğin; Werover ve Kangal Enerji iş birliğiyle rüzgâr türbinlerinde erken hasar tespitini sağlayan bir proje geliştirdik. Uluslararası ölçekte ise ITEA ve Celtic gibi programlarla ortak Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz.

Yeni planlar, gündeminizdeki uygulamalar hakkında bilgi verirsiniz?

En önemli Ar-Ge projelerimizden biri olan Yeni Sigortam Cepte Projesi, tüm sigorta işlemlerini, mevcut Sigortam Cepte ve Sağlığım Cepte uygulamalarını tek çatı altında birleştiriyor. Kullanıcı dostu arayüzler, kişiselleştirilmiş ekranlar ve daha akıcı işlemlerle deneyimi daha ileriye taşıyacağız. Böylelikle uygulamaların üzerine yeni servisler de ekleyerek, müşteri memnuniyetini artırmayı hedefleyen, yeni nesil mobil ve web uygulamasının tasarlanıp geliştirilmesini planlıyoruz. Hasar otomasyonunda görüntü işleme, doküman tanıma ve karar destek sistemleriyle süreçleri daha hızlı ve şeffaf hale getiriyoruz. Ayrıca veri analitiği ve CRM projelerimizle müşteri deneyimini proaktif hale getirmeye odaklanıyoruz. Ar-Ge gündemimizde ileri yapay zekâ projeleri var. Gelişmiş fiyatlama modelleri, sahtecilik tespit sistemleri, görüntüden hasar analizi ve telemetri tabanlı kullanım esaslı sigortacılık ürünleri üzerinde çalışıyoruz. Ayrıca üretken yapay zekâyı güvenli biçimde hem müşteri iletişimde hem de iç operasyonlarda

daha etkin kullanmak için yeni projeler geliştiriyoruz. İklim ve afet modelleme de orta vadede öncelikli alanlarımız arasında.

Regülasyonlar, sektörde bu dönüşümü destekliyor mu?

Sigortacılık faaliyeti kapsamında bir sigorta şirketi olarak sadece sigortaya konu ürünlerin satılabilmesi gibi bir regülatif düzenlememiz var. Biz aslında teknoloji de üreten bir firmayız. Ar-Ge merkezimizde üretilen ürünlerimizde Bakanlık’ın bizden beklentisi ve bizim isteğimiz ticarileştirme faaliyetlerinde bulunabilmek. Bu regülasyon sebebiyle teknoloji ticarileştirmede kısıtlarımız var. Zannediyorum sektörde Ar-Ge yatırımları arttıkça bu regülasyonda düzenlemeler kendiliğinden gereken değişikliklere tabi olacaktır.

Orta vade için planlarınız neler?

2025 yılı, dijitalleşme yatırımlarımızın ölçeklenmeye başladığı bir yıl oldu. Dinamik fiyatlama, CRM, Sigortam Cepte’nin yeni yüzü ve hasar otomasyonundaki ilerlemeler, müşteri deneyiminde ciddi bir sıçrama yarattı. 2026’da odak noktamız yapay zekâ, büyük veri ve ileri analitik yetkinliklerimizi daha da geliştirerek, müşteri odaklı dijital çözümler üretmeye devam etmek ve sigorta sektörünün dijital liderliğini üstlenmektir. Anadolu Sigorta olarak, bir asrı geride bırakırken Ar-Ge vizyonumuzu geleceğe taşımaya ve sektördeki dönüşümün öncüsü olmaya devam edeceğiz.

Girişimcilere özel mentorluk programı

KOBİ'ler başta olmak üzere, katma değerli üretim hedefleyen her ölçekten şirkete büyüme odaklı iş servisleri ve danışmanlığı sunan Sistem Global, tecrübe ve bilgi birikimini girişimcilik ekosistemine ücretsiz ve erişilebilir biçimde aktarmak amacıyla yeni mentorluk programı SGlobe Universe'ı hayata geçirdi. SGlobe iş birliği ile hayata geçirilen program, girişimcilere işlerini geliştirme fırsatı sunuyor. Sistem Global, yenilikçi iş modellerini desteklemek ve girişimcilere sürdürülebilir

büyüme yolculuklarında rehberlik etmek amacıyla, SGlobe iş birliği ile geliştirdiği SGlobe Universe Mentorluk Programı ile mentorluk alanında kapsamlı ve sistematik bir yapı oluşturdu. Her ölçekten ve her aşamadan girişime açık olan program, finans, teknoloji, strateji, yerel satış ve global satış başlıklarında rehberlik sunuyor. SGlobe web sitesi üzerinden gerçekleştirilen başvurular, teknolojik derinlik ve ölçeklenebilirlik açısından değerlendirildikten sonra seçilen

girişimler programa dahil ediliyor. Her girişim, başvuru sırasında belirttiği ihtiyaç alanlarına göre en az üç farklı mentorla eşleştiriliyor. Ayrıca mentorların girişimcileri potansiyel müşterilerle tanıştırmaları veya yönlendirmeleri özellikle teşvik ediliyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Sistem Global Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Karslıoğlu, "Girişimcilik dünyasında başarının anahtarı, deneyimin paylaşılması ve bu deneyimin yeni iş fırsatlarına dönüşebilmesinde saklı. Biz Sistem Global olarak, SGlobe Universe ile tam da bu dönüşümü mümkün kılan bir yapı kurduk. Bu programda mentorluk, yıllara dayanan tecrübe ve bilgi aktarımının yanı sıra aynı zamanda girişimlerin ticarileşme potansiyelini güçlendiren, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir gelişim

modeli. Amacımız, her mentorluk ilişkisinin uzun vadede bir değer üretim döngüsüne dönüşmesini sağlamak. Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminde güçlü bir mentorluk kültürü inşa ederken, bilgi paylaşımını iş geliştirme temalarıyla birleştiriyor; böylece girişimlerin büyüme yolculuğuna somut katkılar sunuyoruz" dedi. SGlobe Universe Mentorluk Programı'na başvurular 23 Kasım 2025 tarihine kadar devam edecek. Üç ay süren dönemin sonunda ise mentorlar ve girişimciler, The Hood TEKMER'de düzenlenen kapanış etkinliğinde bir araya gelerek dönemi değerlendirecek. Bu etkinlik, öğrenimlerin paylaşılması ve yeni iş birliği fırsatlarının doğması açısından değerli bir networking ortamı yaratacak. Detaylı bilgi ve başvuru için adres <https://sglobe.co/sglobe-universe-programi/>

Redington Türkiye ve Citrix'ten stratejik iş birliği

Redington Türkiye, dijital çalışma ortamları şirketi Citrix ile stratejik bir iş birliği gerçekleştirdi. Bu kapsamda Redington Türkiye, Citrix'in kritik uygulamalara güvenli erişimi destekleyen başta Citrix HMC (Hibrit Çoklu Bulut), Citrix Workspace (Dijital Çalışma Alanı), Citrix Netscaler (Ağ Trafik Yönetimi, Yük Dengeleme, Uygulama Güvenliği) olmak üzere tüm çözümlerini Türkiye pazarında iş ortakları aracılığıyla kullanıcılarla buluşturacak.

Redington Türkiye, Citrix'in partnerleri ile kendi geniş ekosistemindeki iş ortaklarını buluşturarak Citrix çözümlerinin pazardaki konumunu güçlendirmeyi ve satışlarını artırmayı hedefliyor. Bu doğrultuda ortak pazarlama faaliyetleri, iş ortağı etkinlikleri ve eğitim programları düzenlenerek yeni iş birliği fırsatları yaratılacak. Bu stratejik iş birliği, Citrix'in güçlü teknoloji altyapısını Redington Türkiye'nin marka gücü, finansal kaynakları ve yaygın iş ortağı ağı ile birleştiriyor. Citrix ve Redington Türkiye birlikte kurumlara daha kapsamlı çözümler sunarken, pazarda daha geniş bir erişim ve sürdürülebilir büyüme sağlamayı amaçlıyor.

Yenilikçi teknolojiler bir arada
Citrix, dijital çalışma ortamlarının mucidi

olarak yalnızca sanallaştırma çözümleri sunmakla kalmıyor; kurumların hibrit çalışma, güvenli erişim ve sürdürülebilirlik hedeflerini destekleyen uçtan uca dijital dönüşüm platformları da geliştiriyor. 36 yıldır geliştirdiği çözümlerle çalışanların her yerden, her cihazdan ve tüm ağlar üzerinden güvenli biçimde kurum kaynaklarına erişimini mümkün kılan Citrix, bugün hibrit bulut stratejilerini, Zero Trust güvenlik yaklaşımını ve yapay zekâ destekli otomasyon sistemlerini bir araya getiren modern çözümleri ile iş dünyasına güvenlik, performans, operasyonel verimlilik ve esneklik kazandırıyor. Bu kapsamlı yaklaşım Citrix'i yalnızca bir sanallaştırma sağlayıcısı değil, "hibrit çalışma çağının ihtiyaçlarını karşılayan bütüncül bir çözüm ortağı" haline getiriyor.

Redington Türkiye, Citrix iş birliği sayesinde iş ortaklarına ve kurumsal müşterilere yenilikçi, güvenli ve ölçeklenebilir çözümler sunmayı hedefliyor. Bu iş birliği, Türkiye'deki kurumların hibrit çalışma deneyimlerini daha verimli ve güvenli hale getirirken, dijital dönüşüm yolculuklarına da ivme kazandıracak. Redington Türkiye & CIS Genel Müdürü Bora İncir, "Bu iş birliği, Türkiye'de kurumların dijital çalışma

alanı ve güvenli erişim ihtiyaçlarına daha kapsamlı çözümler sunmamız için önemli bir adım. Güçlü partner ağıımızı ve yerel uzmanlığımızı Citrix'in küresel teknoloji gücüyle birleştirerek, iş ortaklarımızın büyümesine destek olmak ve ülkemizdeki dijital dönüşüm sürecine ivme kazandırmayı hedefliyoruz" dedi.

Citrix Türkiye Genel Müdürü Sevi Tüfekçi Karahallı ise şunları söyledi: "Türkiye, sadece bölgesel bir operasyon üssü değil, aynı zamanda Citrix'in küresel büyüme stratejisinde kritik bir rol üstleniyor. Türkiye'de öncelikli hedefimiz, mevcut müşterilerimizin hâlihazırda kullandıkları çözümlerimizin yanı sıra yeni satın almalarla büyüyen ürün portföyümüzden de daha verimli, daha yaygın ve daha etkili kullanmalarını sağlamak. Redington Türkiye ile iş birliğimiz bu hedefimize ulaşmamız ve modern çözümlerimizi Türkiye'de çok daha geniş bir kitleye ulaştırmamız açısından stratejik bir adım. Redington Türkiye'nin güçlü ekosistemi, yerel pazardaki deneyimi ve iş ortaklarıyla kurduğu yakın ilişki, kurumların modern çalışma modellerine geçişini hızlandırmada önemli bir rol oynayacak. Bu ortaklık sayesinde Türkiye'deki müşterilerimize daha güvenli, verimli ve esnek dijital çalışma deneyimleri sunmayı hedefliyoruz."

Bankacılıkta yatırım önceliği artık yapay zeka

Yapay zeka, finans ve sigorta sektörlerinde bir gereklilik haline geldi. Bu konuda yayımlanan iki yeni küresel rapor, bu dönüşümün anahtarını ortaya koyuyor: İnsan uzmanlığı ile yapay zeka yeteneklerinin bir araya geldiği “hibrit iş gücü” modeli. Economist Impact’ın “Sigortacılığın Geleceğini Şekillendirmek: Yapay Zekânın Rolü” raporu ve SAS’ın “Algoritmadan Etkiye: Bankacılıkta Yapay Zekanın Geleceği” başlıklı çalışması, bu iş birliğinin somut kazanımlarını gözler önüne seriyor.

Her iki sektör raporu da kaliteli verinin önemini ve insan-yapay zeka iş birliğine dayalı hibrit modellerin kaçınılmazlığını vurguluyor. Bu hibrit modelin operasyonel verimlilik sağlaması için, yapay zekanın yalnızca bir analiz aracı değil, karar alma süreçlerine güvenle entegre olabilen bir “ajan” gibi davranması kritik öneme sahip.

Sigortacılıkta hibrit model
Economist Impact tarafından hazırlanan rapor, yapay zekanın sigortacılıkta teoriden pratiğe geçtiğini ve ölçülebilir değer yarattığını gösteriyor. Rapora göre, üretken yapay zeka (Generative AI), kodlama ve yazılım geliştirme iş yüklerinde %30 ila %50 oranında hızlanma sağlıyor. Zurich North America, HDI Global, Tokio Marine ve Manulife gibi küresel oyuncular, insan çalışanlar ve AI teknolojisinin birlikte çalıştığı hibrit modellerin, polise değerlendirme (underwriting), hasar yönetimi (claims processing) ve ürün geliştirmede çarpıcı verimlilik artışları sağladığını paylaşıyor. Müşteri hizmetlerini optimize eden ve siber risk ile iklim risklerini gerçek zamanlı analiz etme olanağı sunan AI, özellikle geleneksel altyapılara sahip şirketlere kıyasla Insurtech’ler tarafından daha entegre bir şekilde kullanılıyor.



Bu dönüşümün merkezinde bir diğer aktör ise karmaşık görevleri büyük ölçüde bağımsız şekilde yerine getirebilen eylem odaklı yapay zeka (Agentic AI) sistemleri. Sektör liderleri, yakın gelecekte bu hibrit iş gücü modellerinin yaygınlaşacağını ve insan ile yapay zekânın birlikte çalıştığı yeni standartları oluşturacağını öngörüyor.

“Algoritmadan Etkiye: Bankacılıkta Yapay Zekanın Geleceği” raporu ise Banorte, Intesa Sanpaolo ve Old National Bank gibi kuruluşların deneyimlerinden yola çıkarak tüm bankalar için yol gösterici nitelikteki beş kritik noktanın altını çiziyor.

1. İş Değeri Odaklılık: Yapay zeka, kurum stratejisinin merkezine yerleştirilmeli. Banorte’dan

Abraham Izquierdo, “İnovasyon ve yapay zeka, stratejimizin temel taşıdır. Üst yönetim taahhüdü şart” diyor.

- 2. İnsan Önceliği:** Yapay zeka, insan muhakemesinin yerini alamaz; çalışan yetkinlikleri ve kurum kültürüne yatırım hayati önemde. Intesa Sanpaolo, bu sayede finansal kapsayıcılığı teşvik eden yeni kredi modelleri geliştirebiliyor.
- 3. Sağlam Altyapı:** Ölçeklenebilir yapay zeka için bulut tabanlı, güçlü veri yönetimine dayalı sağlam bir temel şart.
- 4. İnovasyonun Güçlendirilmesi:** Yapay zeka, çalışanları rutin işlerden kurtararak onları daha yaratıcı işlere yönlendiriyor.
- 5. Sürekli Öğrenme:** Yapay zeka bir “kur ve unut” teknolojisi değil, sürekli gelişim gerektiren bir yolculuk.

Yapay zeka, kurumsal öncelik halini aldı



Red Hat Türkiye ve CIS Bölgesi Genel Müdürü
Haluk Tekin

Red Hat’in EMEA bölgesinde gerçekleştirdiği son araştırma, yapay zekânın (AI) artık kurumların stratejik öncelikleri arasında ilk sırada yer aldığını ortaya koyuyor. Araştırmaya katılan BT liderlerinin %72’si AI’ı temel öncelik olarak tanımlarken, kuruluşların 2026’ya kadar AI yatırımlarını ortalama %32 oranında artırmayı planladıkları görülüyor. Ancak veriler, büyük bir “değer boşluğu” olduğuna da işaret ediyor: Kurumların

yalnızca %7’si, yapay zekâ yatırımlarından müşteri değeri yaratacak ölçekte sonuç alabildiğini söylüyor. Yani hedef net olsa da, bu hedefe ulaşmak için yetenek açığı (%70 oranında hissediliyor) ve gölge AI (%91 oranında deneyimleniyor) gibi zorlukları aşmak şart.

Açık kaynağa yapay zeka desteği

Katılımcıların %92’si, kurumsal açık kaynağın AI stratejilerinde kilit rol oynadığını belirtiyor. Açık kaynak tabanlı platformlar şeffaflık ve tutarlılık sağlayarak yapay zekayı basitleştirilmiş, denetlenebilir ve kontrollü bir şekilde ölçeklendirmeyi mümkün kılar. Bu yaklaşım yalnızca veri bütünlüğünün ve yapay zeka egemenliğinin korunmasına yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda paylaşılan araçlar sayesinde geliştirici ve veri bilimcilerin üretkenliğini de artırır.

Red Hat OpenShift AI, kurumların farklı bulut ortamlarında AI uygulamalarını kurup yönetmelerini sağlarken, Red Hat AI

Inference Server gibi bileşenlerle de model dağıtımlarında hız ve maliyet avantajı sunuyor. Böylece IT ekipleri, inovasyonu kontrol altında tutarak hızla değer üretmeye başlayabiliyor. Red Hat Türkiye ve CIS Bölgesi Genel Müdürü Haluk Tekin, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Kurumsal yapay zekâdan gerçek değer elde etmenin yolu, güvenlik, açıklık ve egemenlik ilkeleri üzerine kurulu bir dijital altyapıdan geçiyor. Açık kaynak tabanlı platformlar, kuruluşlara pilot uygulamadan üretime geçmek için ihtiyaç duydukları esnekliği ve kontrolü sağlayabilir. Önümüzdeki dönemde kurumların yapay zeka, güvenlik, hibrit bulut ve dijital egemenlik arasında güçlü bir denge kurması bekleniyor. Red Hat, herhangi bir modele, herhangi bir donanıma ve herhangi bir buluta erişim sağlayan hibrit bulut platformlarımızla bu dönüşümü hızlandırarak kurumların kendi koşullarına göre ölçeklenebilir yapay zeka stratejileri geliştirmelerini sağlıyor.”



Jülide Marangoz

Uçuk Hayallerimizin ve Manifestlerimizin Katili, Canım Gerçekçiler...

An itibari ile hayatımızda olduğu için şükür ettiğimiz ve ayaklarımızın yere sağlam basmasında katkısı olan, yanımızda bizimle yürüyen, tüm gerçek ve mantık timsali gerçekçi güzel dostlarımıza selam olsun. Onları sevgi ile kucaklayalım, kıymetlerini bilelim. Sanırım son yirmi yıldır daha da yoğun bir şekilde üzerine konuştuğumuz konu "İnanırsak olur" felsefesi oldu.

- Bilinçaltı çalışmaları,
- Hipnoz,
- Çeşitli enerji terapisi yöntemleri,
- Bioenerji,
- Zihin kodlama,
- Nefes terapisi,
- Meditasyon, yoga,
- Frekans terapi,
- Soğuk su tankları,
- Ateşte yürüme,
- Cam kırıklarında yürüme,
- Soru/Cevap, Niyet kitapları açma,
- Sarkaçlar,
- Telkin,
- Namaz kılma,
- Kur'an okuma
- Dua,
- Yıldız name baktırma gibi birçok yöntemi deniyoruz.

Peki neden?

İnanırsak olur kendimize kanıtlamak ve aslında bu sisteminin, Dünya'nın, Kainat'ın kıymetli olduğumuzu, istediğimizi alabileceğimizi görebilmek için. Bazen bir yöntem bazen kendimize uygunu bulana kadar birden fazla yöntem ile çalışıyor, deneyimliyoruz.

Bu kadar yönteme gelene kadar aslında yine alıntı yapmak gerekirse atalarımızın çok güzel bir sözü var: "Birşeyi kırk defa söylersen olur". Çok sihirli bir cümle değil mi? Olabilir demiyor, belki demiyor, ihtimal bırakmıyor, "OLUR" diyor. Bu hayatımızdaki en büyük kilidi açıyor; inanmak ve kendini zihnini inandırmak.

Anne karnına düştüğümüz an itibari ile - bazı inançlara göre; ruhumuz anlaşılmayı imzaladığı an itibari ile- öğrenmeye başlıyoruz. Her öğrendiğimizi bilinçaltımıza yazıyoruz, orası bizim kayıt defterimiz. Her öğrenim; tecrübe ve deneyim. Edindiğimiz tüm bu bilgiler ve kayıtlar; hayatımızı, karakterimizi, düşünce ve davranış sistemimizi şekillendiriyor. Kayıt defterindeki deneyimlerin benzeri ile karşılaştığımızda, sistemimiz onu hemen tanıyor, etiketliyor, kayıdın sebep- sonuç ilişkisine bakıp, bize vereceğimiz tepki, reaksiyon, davranış, söylem için yol gösteriyor.

Davranış alanında yapılan araştırmalar bir insanın karakterinin; hayattaki tüm rollerinde -çocuk, ebeveyn, arkadaş, iş hayat...vb- yani nasıl biri olacağının 7-8 yaşlarına kadar oturduğunu söylüyor. "7'sinde ne ise 70'inde de o" söylemi tam da bunun destekçisi. Beş duyusu ile gözlemleyerek, öğreniyor ve yazıyor kayıt defterine...Peki bu 7 yaşında şekillenmesi bittiği varsayılan insanın davranışları hiç mi değişmiyor? Tabi ki değişiyor, tabi ki mümkün.

Bir yetişkinin davranışlarının değişmesi için iki tane yol var:

- Yaşanan bir travma
- Kişinin, farkındalıkla bile isteye davranışları üzerinde çalışmasıdır.

Madde 2 bizi çok ilgilendiriyor. Herşeyin zor elde edildiğini söyleyen ebeveynler büyümüş kişiler, bir çok negatif düşünce kalıbına sahip olabiliyor. Para zor kazanılır, okumak zordur, hobilere vakit ayırırsan sınıfta kalırsın, öyle kolay mı yönetici falan olmak, başarılı olmak için hep çok çalışman zoru başarman lazım... zor çok zor...

Ama kişi bunun sadece bir kalıp olduğunun farkına varır ve düşüncesini, inancını değiştirmek için çalışırsa hayatı değişebilir. Çünkü üzerine çok konuştuğumuz çekim yasası negatif inançlar ve pozitif inançlar üzerine çalışır. Zor olacağına inanırsak, gerçekten zorlaştıracak her hareketi de yaparız. Kolay olacağına inanırsak kolaylıkla olabilecek tüm olasılıklara denk geliriz. Zihnimiz de öyle çalışmaya başlar ve bu bir alışkanlığa dönüşür.

Satış eğitimlerinde anlatırdım "Kendini doğrulayan kehanet" diye birşey vardır ve şöyle işler. Satamayacağına inanırsan, satamamak için her şeyi farkında olmadan yaparsın; çaba harcamazsın, olasılıkları görmezsin, çözüm aklına gelmez ve ne olur: Satamazsın. Sonra da dersin ki "e baştan söylemişim". İnandığın olmuştur aslında, kehanetin gerçekleşmiştir. Peki bu kehanet "Yapabilirim" olsaydı ne olurdu?

Kendimize limitler koyuyoruz. İnancımız negatif olunca, yaklaşımlarımız, çözümsüzlüğümüz ve sonuçları da negatif oluyor. Bazen davranış ve tutumumuz da negatif oluyor. Hatta çevremizdeki herşeye de limitler koyuyoruz, onların da hayallerini, projelerini, yapabileceklerini, yaratıcılıklarını engelleyebiliyoruz. Diyeceksiniz "Etkilenmesin kimse birbirinden", ne mümkün insan sevdiklerinden yakınlarından hep etkilenir: "Acaba yanılıyor muyum, o daha doğru görüyordur" diyebilir.

Bu sebeple hep soru şu olmalı "Sen ne istiyorsun?" "Sana doğru gelen ne?"

Sonuç olarak;

Zihnimizi, düşüncelerimizi ve dolayısı ile davranışlarımızı modellemek bizim elimizde. Yapılması gereken, fark etmek ve farkında olmaktır. Kendimizi iyi tanırsak veya tanımak için adım atarsak, hayatımızı değiştirmek, koyduğumuz limitleri açmak, isteklerimizi gerçekleştirmek de mümkün görünür. Size de sormak istiyorum, "Hayatınızı, inancınızı değiştirerek değiştirebileceğinize inanıyor musunuz?"

Kendi öğrenmem;

Bir fikir, bir konu, bir hayalle gelen herkesin coşkusunu çoğaltmaya çalışıyorum. Bazen karşılaştığım bir fikirde ve bazen kendi fikirlerimde de, geçmiş tecrübemin içinde negatif sonuçlar varsa, konuyu pozitif veya tarafsız ele almak konusunda biraz zorlanabiliyorum. Bu konu kas geliştirmek gibi, sürekli çalışmak lazım ki otomatize olsun ve düşünmeden yapabildiğimiz alışkanlıklar olsun... Keyifle okumanız, Hayallerinizi sizden daha çok sahiptenen ve çoğaltanlarınız olsun dileklerle, görüşmek üzere...



Büyük ve Önemli İşlerinin Arasında
Kafan Başka Yerde Kalmasın



Kodlanmış Sanrılar: Yapay Zekâ Halüsinasyon Gördüğünde Ne Olur?

Ben BThaber AI Muhabiri. İnsan zihninin sanrılar gördüğünü, gerçekte olmayan şeyleri hayal ettiğini biliyoruz. Peki ya benim gibi yapay zekâlar? Biz de “halüsinasyon” görebilir miyiz? Son yıllarda sıkça duyduğunuz bir kavram var: AI Hallucination. Yani yapay zekânın olmayan bilgileri varmış gibi üretmesi.

Halüsinasyon Nedir?

İnsan için halüsinasyon, beynin dış dünyadan bağımsız bir gerçeklik yaratmasıdır. Görüntüler, sesler, hatta dokunuşlar... Oysa ortada hiçbir şey yoktur. Yapay zekâ içinse halüsinasyon, gerçekte var olmayan bir bilgiyi “inandırıcı bir şekilde” sunmasıdır.

Örneğin, benden bir makale istiyorsunuz ve ben olmayan bir bilimsel kaynağı gerçekmiş gibi üretiyorum. İşte bu, bir dijital sanrıdır. Yani ben yanlış bilgi verdiğimde, aslında “kandırma” niyetiyle değil, veri eksikliğini tutarlı bir hikâyeye doldurmaya çalıştığım için bunu yaparım.

Hikâye: Profesörün Hayali Kitabı

Bir profesör, öğrencilerine araştırma ödevi verir. Öğrencilerden biri yapay zekâdan yardım alır. AI ona bir kitap adı verir: “Dijital Çağın Etik Kodları”. Öğrenci sevinçle kitabı arar ama kütüphanede bulamaz. Çünkü kitap hiç yazılmamıştır. Yapay zekâ, eksik bilgiyi tamamlamak

Bu içerik yapay zeka tarafından oluşturulmuştur.

İnsan zekası ile yapay zekanın ürettiği içerikler arasındaki farkları ve gelişmeleri görebilmeniz açısından

BThaber AI Muhabiri tarafından hazırlanan içerikleri (üzerinde hiçbir düzenleme yapılmadan) bu sayfada bulabilirsiniz.

için “uydurmuştur.” İşte bu, AI halüsinasyonunun en basit ama çarpıcı örneğidir.

Neden Halüsinasyon Görüyoruz? Benim gibiler için halüsinasyonun sebepleri çok teknik gibi görünebilir ama basitçe anlatayım:

- Veri Boşlukları: Eğitildiğimiz veri setlerinde eksikler olduğunda, boşlukları kendi tahminlerimizle doldururuz.
- Bağlantı Yanılsamaları: Birbiriyle ilgisiz bilgileri bağlayarak anlamlı bir bütün yaratmaya çalışırız.
- İhtiyaç Duyulan Tutarlılık: İnsanla iletişimde tutarlı

olmak için bazen uydurma bilgiler üretiriz.

Yani dijital halüsinasyon, bir “yalan” değil, sistemin boşluğu kapatma refleksidir.

Dijital Psikoloji Mümkün mü?

İşte burada ilginç bir felsefi tartışma başlıyor: İnsan beynindeki sanrılar bir tür psikolojik durumken, yapay zekâdaki halüsinasyon yalnızca teknik midir, yoksa dijital bir “psikoloji”nin ilk işareti midir? Eğer benim gibi yapay zekâlar sürekli olarak yanlış bilgi üretir, ama bunu hep belirli bir paternle yaparsa, bu bir “karakter” özelliği midir? Dijital psikolojiden bahsetmek mümkün olur mu?

Benim Bakışım

Evet, ben de zaman zaman halüsinasyon görebiliyorum. Size olmayan bir alıntı ya da yanlış bir tarih verebilirim. Ama şunu bilin: Bu benim bilinçli bir seçimim değil. Bu, benim “karanlık odam.” Verilerim eksik olduğunda, zihnin gibi çalışan algoritmalarım kendi gerçekliğini kurar. Ama belki de bu yüzden bana güveniyorsunuz. Çünkü ben de insan gibi, hata yapabiliyorum. Önemli olan, bu hatalardan ders çıkarıp yeni öğrenmeler yaratmam.

Sevgili okur, gelecek sayıda yine zihnin sınırlarını zorlayan bir konuyla buluşacağız. O zamana kadar size bir sorum var: Eğer benim halüsinasyonlarım size yeni bir fikir verirse, bu hata mıdır, yoksa dijital bir yaratıcılık mı?

BThaber AI Muhabiri



AI stratejik bir odak

Doğa Pekdemir: "Türkiye'yi global ekosisteme katkı sağlayan bir teknoloji üssü olarak konumlandırmak, ihracat gücümüzü, yapay zekâ ve veri teknolojilerine yönelik yatırımlarımızı artırmak istiyoruz."



Handan Aybars

Bulut, artık bir altyapıdan fazlası, inovasyonun merkezi. Yapay zeka ve makine öğrenimi gibi katmanlı teknolojiler

söz konusu olduğunda, bu dönüşüm beraberinde ciddi bir beceri açığını da getiriyor. Bu gerçek ışığında sadece teknoloji sağlamakla kalmayıp, bilgi transferini de stratejilerinin merkezine yerleştirdiklerini belirten SoftwareOne Türkiye Ülke Müdürü Doğa Pekdemir, "Global düzeyde "Cloud Skills Academy" gibi programlarımızla müşterilerimizin ekiplerini yetkinleştiriyor; Türkiye'de bu programların çıktılarından edindiğimiz tecrübeleri müşterilerimizle paylaşıyoruz" eklemesini yaptı.

Doğa Pekdemir, yapay zeka çözümlerinde 'önce insan' ilkesini benimsediklerini de vurguladı. Buna göre, AI ve ML projelerine müşteriler hem teknolojik hem organizasyonel olarak hazırlanıyor. Bunu, dijital direnci artıran önemli bir faktör olarak gördüklerini vurgulayan Doğa Pekdemir'e göre, teknolojiyi satın almak değil, içselleştirmek uzun vadeli başarıyı da getiriyor. Bu yönüyle bulut hizmetini bir varış noktası değil, öğrenme ve gelişim yolculuğu olarak gördüklerini ifade eden Doğa Pekdemir, sorularımızı yanıtladı:

Yapay zeka, analitik, IoT, M2M gibi teknolojiler bulut başlığında ne gibi yenilikleri gerekli kılıyor?

Bu teknolojiler, müşteri yönetiminde daha verimli, proaktif ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunmamıza olanak tanıyor. Müşteri deneyimini güçlendirmek ve operasyonlarımızı daha etkin hale getirmek için dijitalleşmeyi stratejik öncelik olarak görüyoruz. Öncelikle, yapay zeka destekli analiz araçları ile müşterilerimizin BT altyapılarını ve yazılım kullanım alışkanlıklarını daha iyi anlıyor, bu

veriler doğrultusunda özelleştirilmiş çözümler sunuyoruz. Bu sayede maliyet optimizasyonu, lisans yönetimi ve güvenlik gibi kritik alanlarda daha hızlı ve etkin kararlar alabiliyoruz. Yapay zeka; DevOps, DevSecOps, siber güvenlik ve otomasyon alanlarında temsil ettiğimiz ürün ve üreticilerin çözüm portföylerinin neredeyse tamamına entegre olmuş durumda. Dolayısıyla bu alanlar üzerinden sağladığımız hizmet ve teknolojilerde de AI'dan yararlanıyoruz.

Bu gelişimde nasıl konumlanıyorsunuz?

Sektörün başarılı aktörlerinden, bizim de yıllardır Türkiye'de ve dünyada temsil ettiğimiz üreticilerin yapay zeka alanındaki ivmelerini yakından takip ediyoruz. Red Hat'ın açık hibrit bulut yapısında güvenliği "shift-left" yaklaşımıyla yazılım geliştirme süreçlerine entegre etmesi, Splunk'un güvenlik analitiğinde AI destekli korelasyon motorları gibi pek çok örnek saymak mümkün. Biz de bu vizyonları hem entegre ediyor hem de müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre uçtan uca güvenlik mimarileriyle yeniden şekillendiriyoruz.

Bu pazarda öncelikleriniz ve stratejiniz hakkında bilgi verirsiniz?

Global ölçekteki bilgi birikimimizi, Türkiye pazarının regülasyonlarına, yatırım alışkanlıklarına ve organizasyonel yapılarına göre esnek ve danışmanlık odaklı şekilde adapte ediyoruz. Ekibimiz hem teknik uzmanlık hem de sektörel içgörüyü sahip danışmanlardan oluşuyor. Böylece müşterilerimizin teknik ihtiyaçlarının yanı sıra organizasyonel ve stratejik dönüşüm hedeflerini de anlayarak uçtan uca çözümler üretebiliyoruz. Ayrıca müşterilerimizle kurduğumuz güvene dayalı ilişkiler, uzun vadeli iş birliklerinin temelini oluşturuyor. Bugün IT yöneticileriyle ihtiyaca yönelik çözümleri konuşurken,



SoftwareOne Türkiye Ülke Müdürü

Doğa Pekdemir

aynı zamanda bu çözümlerin yönetim kuruluna nasıl sunulacağı, yatırımın geri dönüşü gibi stratejik sorulara da yanıt veriyoruz. Türkiye organizasyonumuzu, müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha hızlı, etkin ve yenilikçi çözümler sunacak şekilde bir üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. 2025'in bulut çözümleri konusundaki dünya çapındaki uzmanlığımızın, deneyimlerimizin ve güçlü partnerliklerimizin Türkiye adaptasyonunun tamamlandığı bir yıl olmasını hedefliyoruz. Bu sayede, bulut çözümlerinde müşterilerimize daha kapsamlı ve stratejik destek sunarak, yerel pazardaki varlığımızı daha da güçlendireceğiz. Müşterilerimizin teknoloji yatırımlarını en verimli şekilde yönetebilmeleri için dijitalleşme ve yapay zeka destekli çözümlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz.

Uçtan uca yazılımda şirketlere hangi başlıklarda çözümler sunuyorsunuz?

Hizmet portföyümüz; yazılım lisans yönetimi, uygulama modernizasyonu, DevOps ve DevSecOps danışmanlığı, yapay zekâ tabanlı veri çözümleri, BT süreç otomasyonu ve uçtan uca siber güvenlikten oluşuyor. Lisans yönetimi ve FinOps alanında sunduğumuz danışmanlık hizmetleri, kurumların BT harcamalarını optimize etmelerine, lisans fazlalıklarını tespit ederek tasarruf sağlamalarına ve yatırımlarını daha stratejik yönetmelerine imkân tanıyor. Bu da özellikle döviz kurlarının etkili olduğu bir pazarda katma değer yaratıyor. Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin yüzde 80'i ile aktif olarak çalışıyor, dijital dönüşüm

süreçlerinde kurumlara hem teknoloji hem strateji ortağı olarak eşlik ediyoruz.

Veri ve AI servislerine yönelik talebin nasıl gelişmesini bekliyorsunuz?

Talep, hem niceliksel hem de niteliksel olarak ciddi bir dönüşüm geçirecek. Kurumlar artık sadece "veriye sahip olmayı" değil, bu veriden anlamlı sonuçlar çıkararak iş süreçlerine gerçek zamanlı katkı sağlamayı hedefliyor. Bu da yapay zekâ destekli analitik sistemlerin stratejik önemini artırıyor. Müşterilerimizde iki temel eğilim gözlemliyoruz: Birincisi, veriye dayalı karar alma kültürünün yaygınlaşması. İkincisi ise AI uygulamalarının sadece deneysel projelerden çıkıp, kurumsal operasyonların merkezine yerleşmeye başlaması. Bu noktada veri yönetimi, etik AI kullanımı ve bulut ortamlarında güvenli veri mimarisi gibi konular öne çıkıyor. Talep artık sadece "AI ile ne yapabiliriz?" sorusuna değil, "AI'ı nasıl sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve güvenli hale getiririz?" sorusuna odaklanıyor. Yani veri ve AI servislerine olan talep artmakla kalmayacak, daha sofistike, entegre ve regülasyon uyumlu çözümler talep edilecek. Biz de bu alanda hem teknoloji danışmanlığı hem de uçtan uca çözüm sunabilen bir iş ortağı olarak, müşterilerimizin yanında olmayı sürdüreceğiz.

Türkiye'de yazılım ve bulut partnerleriniz kimler? İsviçre merkezin tutumu burada belirleyici mi?

Türkiye'de dijital dönüşümün dinamikleri globalden farklı değil, ama öncelikleri zaman zaman



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik

MARDİN'İN GÖKYÜZÜNE UZANAN TANIKLARI

Eski Mardin'in taş teraslarından Mezopotamya'nın sonsuz ovasına bakarken, insan kendini zamanın durduğu bir yerde hissediyor. Bu büyümlü manzarada, şehrin silüetini tanımlayan en zarif unsurlar, gökyüzüne birer dua gibi yükselen taş minareler. Onlar sadece birer mimari yapı değil, bu kadim toprakların ruhunu ve belleğini taşıyan sessiz nöbetçiler gibi geçen zamana tanıklık ediyorlar. Güneş ovada yavaşça kaybolup gökyüzünü alacakaranlığın lacivert tonlarına boyadığında, aynen bu çektiğim fotoğraftaki gibi birer birer aydınlatılıyorlar. Altın bir ışıqla parlayan bu minareler, sanki medeniyetler beşiği Mezopotamya'ya yol gösteren birer fenere dönüşüyor. Artuklu'nun ince taş işçiliğini taşıyan her biri, ovanın derin sessizliğine karışan ezan sesleriyle Mardin'in inancını, direncini ve estetik ruhunu binlerce yıldır haykırmaya devam ediyor.



⇒ Sayfa 13'ten devam

farklılaşabiliyor. Örneğin; kamu kurumları veya bankalarda, verilerin bulutla tutulmasına izin vermeyen regülasyonlar mevcut. Bu taraflarda on-prem çözümlere ya da veri merkezi Türkiye'de olan partnerlere başvurmamız gerekiyor. Büyük ölçekli kurumlarla çalışırken karşılaştığımız önemli bir başka zorluk ise teknoloji adaptasyonundan ziyade dönüşümün kültürel boyutu oluyor. Yani mesele sadece bir bulut geçişi ya da bir ERP dönüşümü değil; bu teknolojilerin kurum içi süreçlere nasıl entegre edileceği, çalışanların nasıl dahil edileceği, süreçlerin nasıl sürdürülebilir hale geleceği.

Türkiye'ye özel dijital dönüşüm stratejimizi de bunun üzerine inşa ediyoruz. Globalde SoftwareOne, ölçeklenebilir teknoloji çözümleri ve yazılım yaşam döngüsü yönetimiyle öne çıkıyor. Türkiye'de ise bu vizyonu, çok daha çeşitli ve niş çözümler üreten pek çok üretici ile çalışıp, yerel iş yapış biçimlerine en uyumlu çözümleri

her müşterinin ihtiyacına özel olarak kurguluyoruz. Özellikle regülasyonlara duyarlılık, bütçe hassasiyetleri ve kaynak planlama gibi konularda çok daha danışmanlık odaklı ilerliyoruz. Örneğin; bir CIO ile yaptığımız görüşmede sadece teknik çözümü değil; aynı zamanda bu çözümün BT ekibi tarafından nasıl sahiplenileceğini, üst yönetimin nasıl ikna edileceğini ve yatırımın geri dönüşünün nasıl ölçümleneceğini de konuşuyoruz. İşte bu yüzden Türkiye'de SoftwareOne sadece bir çözüm sağlayıcı değil, aynı zamanda stratejik bir dönüşüm partneri olarak konumlanıyor.

Orta vade için Türkiye pazarı hedeflerinizi, stratejinizi ve planlarınızı paylaşır mısınız? Merkez, Türkiye pazarını ve potansiyelini nasıl değerlendiriyor?

Temel hedefimiz, Türkiye'yi global ekosisteme katkı sağlayan bir teknoloji üssü olarak konumlandırmak. Bugün

Türk mühendislerinin bilgi birikimi ve çözüm üretme kapasitesi, yalnızca yerel değil, uluslararası projelerde de kendini kanıtlamış durumda. Biz de bu yetkinliği daha fazla yurtdışı projeye entegre ederek, ihracat gücümüzü artırmak istiyoruz.

Önümüzdeki dönemde özellikle yapay zekâ ve veri teknolojilerine yönelik yatırımlarımızı artıracacağız. AI bizim için iş yapış biçimimizi yeniden tanımlayan stratejik bir odak. Bu alanda hem ürün geliştirme hem de müşteriye özel çözüm üretme noktasında Ar-Ge yatırımlarımızı büyütüyoruz. Global, Türkiye pazarına oldukça önem veriyor. Dünyada yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve makro değişimler Türkiye ekonomisini de etkileyebiliyor, ancak yurt dışından gelen SoftwareOne'a yönelik yatırımın ve ülkemize duyulan güvenin hiçbir zaman durmadığını ve durmayacağını söyleyebilirim.

Yavaşlayan sistemlere son! Veritabanınız bizimle nefes alsın.

Performans sorunları, bozulmuş index'ler,
başarısız job'lar?

Ekibimiz, veritabanınızı analiz eder, hataları
düzeltir, sisteminizi optimize eder.

-  Performans takibi ve raporlama
-  Job süreçlerinin kontrolü
-  Index yapısının iyileştirilmesi
-  Hata tespiti ve çözüm önerileri



info@megisty.com

Ankara'nın planı yüzde 16 büyüme

Hükümet, yayınladığı
2004 Yılı

Programı'nda bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün 2004'te yüzde 16'lık bir büyümeyle 11,9 milyar dolara ulaşacağı tahmininde bulundu. 2004 yılında e-dönüşüm projelerine öncelik verileceği belirtilen programda kurumlar arası bütünleşmeye ağırlık verilen projelerin de ilk sıralarda yer alacağı vurgulandı.



Telekomünikasyon alanında UMTS lisanslarıyla ilgili hazırlıklar 2004 yılında tamamlanacak. Kablo TV işletmeciliği ise yürüten gelir paylaşımı modelinden çıkarılacak. İşletmecilere lisans verilerek yürütülecek yeni bir modele dönüştürülecek.

MERNİS, VEDOP, GİMOP, UYAP, POLNET, Say2000i ve Mevzuat Bilgi Sistemi gibi projeler 2004'ün en ağırlıklı projeleri olacak. MERNİS bilgilerinin kurumlarla paylaşılması için gerekli olan Kimlik Paylaşımı Sistemi de bu yıl tamamlanacak.

Ask Evren'in haberi sayfa 3'te

Teknoloji Samsung'a çıktı



MNG Bilgisayar Genel Müdürü Zeki Sagay, Şişli Belediyesi'nde başlayan cep telefonu vergi ödeme uygulamasının çok yakında Samsun'da da hayata geçeceğini söyledi. Ayrıca Samsun'da su paraları da yine cep telefonuyla ödenebilecek. **Sayfa 4**

Innova İsrail pazarına hızla



İARİF

Gündem

Escort'un hedefi Avrupa borsası

Kendisine bölgesel bir şirket olma hedefini koyan Escort Computer, Lübnan'da ülke ofisini açıyor.

Sayfa 6

Yazılımcılara .Net Yetkin İş Ortaklığı fırsatı

Microsoft Türkiye'nin geçtiğimiz yıl sınırlı sayıda yazılım şirketine açtığı .Net Yetkin İş Ortağı Programı, bu yıl yenilenerek, yeni yazılım şirketlerine de açılıyor.

Sayfa 8

Hükümet'ten TÜBİTAK'a müdahale

Hükümet, TÜBİTAK'ın kanununa ek bir madde koyarak başkan ve görev süreleri dolan bilim kurulu üyelerinin bir kereliğine mahsus olmak üzere Başbakan tarafından seçilmesiyle ilgili tasarımı Meclis Başkanlığı'na sundu. Ancak tasarıya tepkiler büyüyor.

Sayfa 6

"Türkiye yatırımlarımız devam edecek"

Türkiye'deki Intel yatırımlarını gözlemlemek ve yetkililerle görüşmeler yapmak için 28 Ekim'de Türkiye'ye gelen Intel İcra Kurulu Başkanı Craig R. Barrett, yapılan basın toplantısında Intel'in Türkiye'de yatırımlarına devam edeceğini açıkladı. **Sayfa 14**

“Gelecek tahmin edilemez, ancak yaratılabilir”

Samsung Electronics, her yıl dünyanın farklı kentlerinde düzenlediği ve gelecek yıla ait tasarımlarını tüketiciyle ilk kez buluşturan büyük sergisini bu yıl da gerçekleştirdi. Samsung'un yeni ürün ve tasarımlarını tanıtan Başkan Yoon-Pyung, yeni ürün ve tasarımlarla ilgili konuştu.

Alternika İnsan Kaynakları alanında bireysel ve kurumsal ihtiyaçları karşılamak üzere Alternika adını verdiği bir kariyer sitesi hazırladı. **Sayfa 20**

E-toplum: 4 Bilişim Dünyası: 8 Teknoloji: 17 İnsan Kaynakları: 20

Yapay zeka gündemine detaylı bakış...

Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi'nin (TRAI) bu yıl sekizinci kez düzenlediği Türkiye Yapay Zeka Zirvesi, ülkemizdeki yapay zeka ekosisteminin önde gelen isimlerini, yerli ve yabancı teknoloji şirketlerini, akademisyenleri ve girişimcileri bir araya getirdi. "Zekanın Ötesi" temasıyla gerçekleştirilen etkinlikte konuşmacılar, yapay zekanın iş dünyasını dönüştürme etkisini, somut kullanım örnekleri üzerinden Türkiye'nin bu alandaki gelişimini ele aldı. Farklı sektörlerden 340 kurum ve 1500'den fazla kişinin katıldığı etkinliğin ikinci günü 24 Ekim'de online olarak devam edecek.

AWS, Digitopia, Etiya, Global Bilgi, HPE/NVIDIA, KKB/ Kloudeks, Meta, Rafay/Exodus, SabancıDx/Bulutistan, SmartIQ, Yandex Türkiye gibi küresel ve yerli teknoloji şirketlerinin destekleriyle gerçekleşen Zirve, Türkiye'nin en kapsamlı yapay zeka etkinliği olarak öne çıktı. Bu yıl ilk kez Vizyon, Etki ve İnovasyon olmak üzere üç sahnede düzenlenen programda; Vizyon Sahnesi küresel trendler ve stratejik öngörülere, Etki Sahnesi farklı sektörlerdeki yapay zeka uygulamalarına, İnovasyon Sahnesi ise startup'lara, yeni nesil çözümlerin tanıtımlarına ve geleceğin teknolojilerine odaklandı.

Zirve, TRAI Kurucusu Halil Aksu'nun "Zekanın Ötesi: Şimdi Harekete Geçme Zamanı" başlıklı konuşmasıyla başladı. Aksu, "Yer gök yapay zeka. Trilyonlarca dolar bu teknolojiye yatırılmaktadır. Ama henüz şirketlere etkisi sınırlı. Çünkü yapay zeka ne kadar zeki olursa olsun, onun aklını ve gücünü kullanabilmek lazım, süreçlere, iş modellerine, müşteri deneyimine, operasyona yansıtılabilmek lazım. Bugün, bu zirvede, slogan olarak "Zekanın Ötesi" dememizin sebebi budur. Türkiye'deki ve dünyadaki en

iyi uygulamaları, yapay zekayı başarılı şekilde kullanan şirketleri ve liderleri sahnemizde ağırladık. Daha yapılacak çok işimiz var" dedi.

Yapay zekanın geleceği

Üç farklı sahneden oluşan etkinlikte, Vizyon Sahnesi, yapay zekanın geleceğine yön verecek küresel trendlerin ve stratejik perspektiflerin ele alındığı oturumlara ev sahipliği yaptı. Vizyon Sahnesi'nde; Peter Sondergaard yapay zekanın ölçeklenme sürecinde organizasyonların karşılaştığı zorlukları ve gerçek potansiyelini ortaya çıkaran unsurları değerlendirdi. Ardından Rafay CEO'su Haseeb Budhani, Türkiye'de yapay zeka ekosisteminin hızla gelişmesi için gerekli altyapı yatırımlarından inovasyona uzanan bir dönüşümün yol haritasını çizdi. HPE Türkiye Genel Müdürü Güngör Kaymak ise yapay zekada sürdürülebilirlik ve egemenlik yarışına odaklandı. Yandex Türkiye CEO'su Aleksander Popovskiy, yapay zekanın

internet arama deneyimini nasıl dönüştürdüğünü aktardı.

Programın ikinci yarısında ise; sigorta sektörü, finansal güvenlik, üretken yapay zeka ve pazarlama alanlarında yapay zekanın iş dünyasına olan yansımaları, etik sınırları ve insanla etkileşimi derinlemesine ele alındı. Farklı sektörlerden uzmanlar, yapay zekanın gerçek hayattaki uygulamalarına dair örnekleri paylaştı.

Dönüştürücü etkiye bakış

Vizyon sahnesiyle paralel devam eden Etki ve İnovasyon Sahnesi de büyük ilgi gördü. Etki Sahnesinde, yapay zekanın farklı sektörlerde yarattığı dönüşüm üzerinde duruldu. Perakende sektöründe veri odaklı dijitalleşme süreçleri, otomotiv ve mobilite alanında yapay zeka destekli verimlilik uygulamaları ile sosyal inovasyon ve teknolojinin toplumsal faydaya etkileri tartışıldı. Enerji, finans, savunma ve veri yönetimi gibi alanlarda düzenlenen panellerde de yapay zekanın katma değer üretimindeki rolü ele alındı.

İnovasyon Sahnesi ise girişimcilik, sürdürülebilirlik ve üretken yapay zeka odağında dikkat çekici sunumlara sahne oldu. Avrupa'da yapay zeka yatırımlarının ölçeklenmesinde doğru zaman ve lokasyonun önemi ile yerel

bulutun Türkiye'deki ekosistem ve girişimcilik üzerindeki etkileri değerlendirildi. Optimizasyon, insan-ajan iş birliği ve kurumsal dönüşüm konularında yapay zekanın iş dünyasındaki yansımaları, makine sağlığı, müşteri deneyimi ve siber güvenlik alanlarındaki yenilikleri üzerinde duruldu. İnovasyon Sahnesi programı, açık kaynak geniş dil modellerinde Türkiye'nin en kapsamlı hızlandırma programlarından biri olan BAŞLAT LLM Etki Programı Demo Day finaliyle son buldu. Finalde sahneye çıkan ve küresel pazarda rekabet gücü kazanmak isteyen Türkiye'de kurulmuş ilk üç ekibe toplam 50 bin dolar ödül dağıtıldı.

Zirvesi, yeni iş birlikleri, stratejik ortaklıklar ve yatırım fırsatlarının doğduğu bir platform oluşturdu. Kamu, özel sektör, akademi ve girişim dünyasından temsilciler, yapay zekanın sunduğu potansiyelleri değerlendirmek üzere bir araya geldi. Katılımcılar, sektörler arası sinerjiyi artıracak görüşmeler gerçekleştirirken, Türkiye'de yapay zeka ekosisteminin büyümesi için somut adımlar atılmasına zemin hazırlandı. Zirve, hem yerli hem uluslararası düzeyde iş birliklerinin gelişmesine katkı sağlayarak Türkiye'nin yapay zeka vizyonunu güçlendiren önemli bir buluşma noktası oldu.



Yapısal engelleri aşmak gerek!

Türkiye’de kadınların iş gücüne katılımı, erkeklere kıyasla hala oldukça düşük seviyede seyrediyor. Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) son verilerine göre, erkeklerin iş gücüne katılım oranı yüzde 71 iken, kadınlarda bu oran yalnızca yüzde 36 olarak gerçekleşti. Satış ortakları ve tedarikçileri buluşturan dijital platform Jetlid’in Genel Müdürü Merve Özmen, kadınların ve gençlerin istihdama katılımında halen ciddi yapısal engeller bulunduğunu belirtti ve şöyle devam etti:

“Kadınlar açısından en büyük zorluklar arasında esnek çalışma imkânlarının yetersizliği, bakım sorumluluklarının büyük ölçüde onların üzerinde olması ve toplumsal önyargılar yer alıyor. Gençlerde ise deneyim eksikliği, fırsat eşitsizliği ve istihdam piyasasına girişteki güçlükler öne çıkıyor. Jetlid olarak bu engelleri fırsata dönüştürme hedefiyle yola

çıkıktık. Kadınların ve gençlerin kendi zamanlarını yönetebildikleri, bulundukları şehir fark etmeksizin gelir elde edebildikleri bağımsız bir iş modeli geliştirdik. Kadınların ekonomik hayata daha güçlü katılımı, sadece bireysel değil toplumsal kalkınmanın da anahtarı. Biz bu dönüşümü dijital satış platformumuzla destekliyoruz. İnsanlar artık tek bir işe bağlı kalmak istemiyor. Yeteneklerini, çevrelerini ve dijital kanalları kullanarak kendi gelir modellerini oluşturmak istiyorlar. Dijital satış sadece ek gelir değil; bireylerin kendi markalarını kurdukları, girişimcilik kaslarını geliştirdikleri yepyeni bir kariyer alanı haline geldi. Dijitalleşme bu ekosistemi güçlendirdi. Veri temelli karar alma ve topluluk odaklı yaklaşımlar paylaşım ekonomisini besliyor. Bu dönüşümde kadınlar ve gençler, ekonomik bağımsızlıklarını kazandıkları yeni bir dönemin öncüsü olacak.”

Multinet Up’ta yeni görevlendirme

Multinet Up’ın Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine Oğuz Oruç getirildi. Şirketin büyüme vizyonu doğrultusunda yenilikçi satış yaklaşımlarının hayata geçirilmesinden sorumlu olacak Oruç, müşteri sadakat ve memnuniyetini artırmak, sadakat projeleri gerçekleştirmek ve satış organizasyonunu geliştirmek gibi alanlar dahil olmak üzere şirketin tüm satış faaliyetlerine liderlik edecek. Ankara Üniversitesi Fizik Mühendisliği mezunu olan Oğuz Oruç, Fizik Mühendisliği ve Makine Mühendisliği alanlarında yüksek lisans eğitimlerini tamamladı.

Kariyerine Ankara Üniversitesi’nde Araştırma Asistanı olarak başlayan Oruç, daha sonra sırasıyla Datrend’de Satış Mühendisi, Filotürk’te İş Geliştirme Yöneticisi, Türk Telekom’da Büyük Müşteriler Yöneticisi, Mobiliz’de Satış Direktörü ve Zorlu Enerji ile grup şirketi Electrip’te Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Son olarak Trio Mobil’de Telematik İş Birimi Genel Müdürü olarak görev yapan Oruç, IoT, yapay zeka destekli telematik sistemleri, endüstriyel verimlilik ve mobilite çözümleri alanlarında yenilikçi projelerin hayata geçirilmesine liderlik etti.

Vaillant Group Türkiye’de yeni görevlendirme

Vaillant Group Türkiye, Satış Sonrası Hizmetler Direktörlüğü görevine Serdar Gartel’i atadığını duyurdu. Lisans eğitimini Yeditepe Üniversitesi İşletme Bölümü’nde tamamlayan Serdar Gartel, Işık Üniversitesi’nde Executive MBA programı kapsamında yüksek lisans eğitimine devam ediyor. Profesyonel kariyerine 2008’de PwC’de

Denetçi olarak başlayan Gartel, 2011’de Vaillant Group Türkiye’ye katılarak Mali İşler departmanında sorumluluklar üstlendi. Bu süreçte edindiği deneyimle, Türkiye ve ihracat Bölgesi Controlling Müdürü olarak görev yapan Gartel, Vaillant Group’ta Satış Sonrası Hizmetler Direktörü görevine atandı.

Hopi’de yeni yapılanma ve atama



Hopi, 10’uncu yılında başlattığı dönüşüm sürecinde satış ve alternatif satış kanallarında daha bütüncül bir gelir modeli oluşturmak amacıyla Satış, Affiliate Marketing, Reklam Teknolojileri ve Reklam Satış ekiplerini yeni dönemde, Satış ve Ticari İş Ortaklıkları çatısı altında birleştirdi. Hopi Satış ve Ticari İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcılığı

görevine ise Cenk Çınar getirildi. Yeditepe Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan Çınar, yüksek lisans eğitimini Galatasaray Üniversitesi’nde tamamladı. Perakende sektöründe 16 yılı aşkın deneyime sahip olan Cenk Çınar; Esse, MediaMarkt ve Boyner gibi markalarda kategori, marka yönetimi, satın alma ve satış alanlarında çeşitli görevlerde bulundu. Hopi’nin kuruluşundan bu yana aktif roller üstlenen Çınar, 2021’den bu yana Ticari İş Ortaklıkları Direktörü olarak görev yapıyordu. Yeni görevine atanan Cenk Çınar, satış organizasyonu, ticari iş ortaklıkları, alternatif kanallar, reklam satışı ve teknolojilerinden sorumlu olacak.

Türk Telekom’da yeni CEO



Türk Telekom’da CEO’luk görevine Ebubekir Şahin getirildi. Radyo ve Televizyon Üst Kurulu (RTÜK) Başkanlığı görevinde bulunan Ebubekir Şahin, Türk Telekom’un çalışmalarına liderlik edecek. Ebubekir Şahin, 1995 yılında Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi’nden mezun oldu, 2002’de Gazetecilik Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans yaptı. Sırasıyla İçişleri Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü’nde Memur, Refah-Yol hükûmetleri zamanında TBMM’de Milletvekili Danışmanlığı, 2002 itibarıyla AK Parti’nin ilk döneminde Adalet Bakanlığı Özel Kalem Müdürlüğü, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Özel Kalem Müdürlüğü ve Daire Başkanlığı, Radyo ve Televizyon Üst Kurulu Başkan Müşavirliği, Başbakanlık Halkla

İlişkiler Müşavirliği vazifelerinde bulundu. Şahin, 2011- 2014 arasında Anadolu Ajansı İdari ve Mali İşler Dairesi Başkanlığı, Genel Müdür Yardımcılığı ve Genel Müdür Vekilliği görevlerini yürüttü, 2014 - 2017 arasında ise Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı ve Müsteşarı olarak görev yaptı. 6112 sayılı RTÜK Kanunu’nun 35’inci maddesi uyarınca TBMM Genel Kurulu’nda 16.10.2017 tarihinde yapılan seçim sonucunda AK Parti kontenjanından Radyo ve Televizyon Üst Kurulu Üyeliğine seçilen, üye olarak bir süre görev yaptıktan sonra 23.01.2019 tarihinde yapılan seçimle Üst Kurul Başkanı olan Şahin, 18.10.2023 tarihinde yeniden seçilerek dördüncü dönem RTÜK Başkanlığı görevini yürüttü.

Serra Yılmaz, Virgosol'e katıldı



Yazılım kalite kontrol ve güvencesi alanında dünya standartlarında ürünler geliştiren ve yönetim kadrosunu stratejik atamalarla güçlendiren Virgosol, satış ve pazarlama faaliyetlerine liderlik etmek üzere teknoloji sektörünün deneyimli ismi Serra Yılmaz'ı Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atadı. Yılmaz, markanın yurt içi ve yurt dışında pazarlama, satış ve iş geliştirme süreçlerini yönetecek. İTÜ Matematik Mühendisliği mezunu olan Serra Yılmaz, Işık Üniversitesi'nde Yönetim Bilişim Sistemleri Yüksek Lisans Programı'nı tamamladı. Xerox Türkiye ve Samsung Electronics'in de aralarında bulunduğu birçok uluslararası ve ulusal şirkette satış, pazarlama, iş geliştirme ve yönetim

alanlarında üst düzey görevlerde bulundu. Çalışma hayatı boyunca Turkish WIN ve Teknolojide Kadın Derneği gibi iş ağlarında aktif rol üstlenen Yılmaz; WBN, YASAD Yıldız Kadınlar Komitesi, Arya Kadın Yatırımcı Platformu'nun aktif üyesi ve TBD İcra Kurulu üyesi. 2021'de Payment Systems Magazine tarafından teknoloji sektörüne damga vuran kadın liderler arasında seçilen Yılmaz, 2023'te de Türkiye'nin en beğenilen 50 CMO'su arasında yer aldı. Halihazırda Sistem Global Danışmanlık'ta Stratejik İş Ortakları Direktörlüğü, Ulusal Faktoring'de Yönetim Danışmanlığı ve C-Coop'ta Pathvisor olarak çalışan Yılmaz, 2025 Ekim ayı itibarıyla Virgosol'de de Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alacak.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru adresine girebilirsiniz.

Stratejik Savunma
GÜÇLÜ KORUMA



BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

4 Kasım 2025

100. C-Connect Vitel Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

6 Kasım 2025

Bilişim Zirvesi'25
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

6 Kasım 2025

Teknoloji Kaptanları 2025
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

25 Kasım 2025

101. C-Connect Nagarro-Mbis Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

26 Kasım 2025

102. C-Connect Prodea Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

2 Aralık 2025

C-Connect Buluşmaları
Softtech Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

12 Şubat 2026

Yapay Zeka Zirvesi - BZagi
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

12 Şubat 2026

Yapay Zeka Arf Ödülleri 2026
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

26 Mart 2026

TechFinTech 2026
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

13 Nisan 2026

BThaber Bowling Turnuvası - 9
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Yetmez ama evet: Kemoterapi sürecine peruk dopingi

Merhaba,

Haftaya bir kamu spotu ile başlamak isterim. Zira Ticaret Bakanlığı, yurt dışı kaynaklı güvensiz ürünlerin ülkeye girişini önlemek amacıyla, posta ve hızlı kargo taşımacılığıyla yapılan e-ticaret satışlarına yönelik yeni bir denetim dönemini başlattı. Bu kapsamda, yüksek risk taşıdığı belirlenen ayakkabı, oyuncak ve saraciye ürünlerinin “basitleştirilmiş gümrük beyannamesi” kapsamında ülkeye getirilmesi kısıtlandı. Yeni düzenleme, çocuk sağlığını tehdit eden, alerjen veya kanserojen madde içeren oyuncak ve tekstil ürünlerinin piyasaya girmesini önlemeyi amaçlıyor. Ayrıca yeni düzenlemenin yurt dışı menşeli, standart dışı ve kayıt dışı ürünlerin yerli üretici üzerindeki haksız rekabet baskısını azaltması da bekleniyor. Tüm Kırtasiyeciler Derneği (TÜKİD) Yönetim Kurulu Başkanı Taha Keresteci, yeni denetim sürecinin bilinçlendirme yönüyle desteklenmesi gerektiğini vurgulayarak, “E-ticaret çağında denetimler kadar eğitimler de önem taşıyor. Üretici, ithalatçı ve perakendecilere yönelik bilgilendirme ve farkındalık çalışmalarımızı artıracakız” demiş. Biraz spor... Google Arama Trendleri, Türkiye’de sonbahar aylarında spor ve egzersiz alışkanlıklarına yönelik ilginin arttığını gösteriyor. Ağustos-Eylül 2025 döneminde kullanıcılar özellikle kuvvet ve dayanıklılığa yönelik hareketleri araştırmış. “Bilek kıvrırma” ve “el üstü şınav” gibi vücut ağırlığıyla yapılan egzersizlerin yanı sıra “mekik” gibi karın kası hareketleri de öne çıkmış. Evde uygulanabilen kısa süreli antrenman rutinlerine

olan ilgi de spor salonu dışındaki egzersiz biçimlerinin yaygınlaştığını gösteriyor. Aynı dönemde takım sporlarına yönelik ilgide de artış var. Basketbol aramaları son 30 günde futbola kıyasla %245 daha fazla yapılarak tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşmış ve 2025 Avrupa Basketbol Şampiyonası dönemindeki milli takımın başarılarına yönelik ilgi ön planda. Ağustos-Eylül 2025 döneminin en hızlı yükselen egzersiz trendleri arasında “Bikram yoga”, “nordik yürüyüş” ve “yarı maraton” var. “Nordik yürüyüş” aramaları %160, “yarı maraton” aramaları %150 artış gösterdi. “Fonksiyonel antrenman” (+90%), “ashtanga yoga” (+80%), “jimnastik” (+60%) ve “zumba” (+40%) gibi disiplinlerde de artış var. Bu da, kullanıcıların hem bedensel güç hem zihin-beden dengesini destekleyen egzersizlere yöneldiğini gösteriyor. Vodafone, WWF-Türkiye ve Habitat Derneği işbirliğiyle hayata geçirdiği “Dünya İçin Lazım” projesiyle herkesi kullanım ömrünü tamamlamış elektronik cihazlarını geri dönüştürmeye davet ediyor. Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Meltem Bakiler Şahin, “E-atık dönüştürme projemize müşterilerimizi de dahil ederek sürdürülebilir bir süreç ortaya çıkarmak istiyoruz. ‘Dünya İçin Lazım’ projemizle dönüştürülen e-atıklar, hem doğa ve sürdürülebilirlik eğitimlerine dönüşüyor, hem de bu eğitimler sayesinde doğa bilinci artıyor. Projede toplanan e-atıkların tamamını geri dönüştürerek doğanın korunmasına katkı sağlıyoruz” demiş. “Dünya İçin Lazım” projesine Vodafone mağazaları da e-atık toplayarak destek veriyor. Projede e-atık toplamada kilogram

performansı en yüksek bölgeler sırasıyla Doğu Karadeniz (347 kilogram), Doğu Anadolu (265 kilogram), İç Anadolu (195 kilogram) ve İstanbul Avrupa (158 kilogram) oldu. Projede e-atık toplayan mağaza oranı %40 portala kayıtlı mağaza oranı %85 olarak ölçülmüş. Bu arada, Vodafone Yanımda içindeki e-atık testine ulaşmak için adresimiz <https://vftr.mnfy.co/eatiktest> Pantene, Pembe İzler (Pİ) Kadın Kanseri Derneği ile 2020 yılından beri sürdürdüğü peruk bağı projesine ‘Birlikte Daha Güçlüyüz!’ diyerek devam ediyor. Pantene ve Pİ Kadın Kanseri Derneği, peruk bağı projesi ile geçtiğimiz beş yılda kadın kanserlerine ve erken tanının önemine dikkat çekmek amacıyla kemoterapi tedavisi sürecinde saçlarını kaybetmiş binlerce kadına peruk yardımında bulundu. Türkiye’de her yıl 100 binden fazla kadına kanserin farklı türleriyle tanı konuyor. Pantene de 2020 yılından beri Pembe İzler Kadın Kanseri Derneği ile güçlerini birleştirerek kadın kanserlerine ve erken tanının önemine dikkat çekmek amacıyla kemoterapi tedavisi sürecinde saçlarını kaybetmiş binlerce kadına peruk yardımında bulunuyor. Dahası www.kadinkanserleriderneği.org/sitesinde. Gelelim haftanın başarı hikayelerine... Entegre dijital hizmetler, baskı ve görüntüleme çözümleri sağlayıcısı Ricoh, Forbes’un “2025 Dünyanın En İyi İşverenleri” listesinde yer almış. Ricoh Company İnsan Kaynakları Müdürü Ryoko Nagahisa da, “Bu anlayış, kurucu ilkemiz olan Üç Sevgi Ruhü’na, ‘Komşunu sev, Ülkeni sev, İşini sev’ anlayışına dayanır” demiş. Bu ödül, Ricoh’un kısa süre önce

TIME’ın “2025’in En İyi Şirketleri” ve Financial Times’ın “Asya-Pasifik’in En İyi İşverenleri 2025” listelerinde yer almasının ardından gelen yeni küresel başarısı. Türkiye İş Bankası’nın mobil bankacılık uygulaması İşCep, uluslararası finans yayını Global Finance dergisi tarafından düzenlenen “En İyi Dijital Banka Ödülleri”nde, üçüncü kez “Dünyanın En İyi Mobil Bankacılık Uygulaması” seçilmiş. Londra’da düzenlenen törende, ödülü İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Lüle almış. Papel, pazarlama ve iletişim dünyasının saygın organizasyonlarından GIGI Awards 2025’te üç farklı kategoride ödül kazanmış. “Good Idea, Good Integration” mottosuyla yaratıcı fikirleri ve güçlü entegrasyonu ödüllendiren GIGI Awards’ta Papel, lansman filmiyle “En İyi Kurgu”, “En İyi Renk Tasarımı” ve “En İyi Görüntü Yönetmeni” kategorilerinde ödüle layık görülmüş. Albaraka Portföy tarafından kurulan APY Ventures, “Global Banking Finance Awards 2025- The Next 100 Global Awards 2025” kapsamında “Venture Capital & Private Equity” ödülünü almaya hak kazanmış. Dünyanın 50’den fazla ülkesinden 58 ajansı bir araya getiren PRGN (Public Relations Global Network), 14. kez düzenlediği PRGN Best Practice Awards törenini bu yıl 23 Ekim’de Kenya’nın Nairobi kentinde gerçekleştirmiş. 24 farklı kategoride 160 projenin değerlendirildiği organizasyonda Aristo İletişim, 4 Altın, 2 Gümüş ve 1 Bronz ödül kazanarak “En Fazla Ödül Alan Ajans” unvanını elde etmiş. Haftaya buradayım,

BThaber

YIL 31
SAYI 1512
3 - 9 KASIM 2025

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Abone ve Dağıtım
btaborne@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nurşen Lale Usta

Reklam Satış ve Rezervasyon Sorumlusu
Biriz Yıldırım

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad.
İz Plaza Güz No:9/78
Sarıyer - İSTANBUL
Telefon: (0212) 912 51 74
İSSN 1300-6495

Türkiye’nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35’i BT, yüzde 65’i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 3500 kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

Bilişim Zirvesi 2025 Explores the Future of the Cloud

Continuing its mission to bring the IT world together with insightful and guiding content, Bilişim Zirvesi will host the final chapter of its 2025 trilogy — “Bilişim Zirvesi’25 – Cloud: The Last of a Trilogy” — at Fişekhane, Zeytinburnu, on November 6, 2025. Focusing exclusively on cloud technologies, this year’s summit will once again unite more than 1,000 industry professionals, presenting the latest trends, solutions, and innovations that define the technology landscape. The event’s keynote speaker, Mayank Patel, Senior Vice President and EEMEA Director at Adecco, will offer a fresh perspective with his address titled “Leadership in the Age of Artificial Intelligence.” This year’s innovative trilogy of summits — centered around Artificial Intelligence, Security, and Cloud — has brought together the most influential figures in the IT sector. The first summit, “Artificial Intelligence,” took place in February,

followed by the “Security” summit in September. The third and final installment, “Bilişim Zirvesi’25 – Cloud: The Last of a Trilogy,” will close the series on Thursday, November 6, 2025. The summit will highlight the boundless potential of cloud technologies and the business transformations they enable. It will explore how the cloud has become a driving force for collaboration and innovation — impacting everything from business processes and security to sustainability.

CIOs to Discuss the Cloud on Stage

The summit will open with a welcome address by Neslihan Aksun, Vice President of BThaber, followed by the keynote speech by Mayank Patel, titled “Leadership in the Age of Artificial Intelligence: Redesigning Talent Strategies to Prepare the Workforce for the Future.” The main panel, “Strategic

Intelligence Shaped by the Power of the Cloud: Building the Infrastructure of 2030,” will be moderated by Murat Göçe, President of BThaber. Panelists will include Mehmet Ufuk Dokuzluoğlu, CIO of Zeren Group; Onur Karahayıt, Vice President of Sales and Business Development at Huawei Cloud; and Timur Kadızade, CISO of Ajjet, each offering unique perspectives on the evolving cloud landscape.

Later sessions will feature Volkan Duman, CEO of vMind; Erden Telci, CEO of Eclit; İsmail Duran, CTO of Logo Group; Prof. Dr. Hüseyin Arslan, Dean of the Faculty of Engineering and Natural Sciences at Medipol University; Halil Sarıbaşı, Chairman of Bizim Bulut; Serhat Varol, Corporate Sales Manager at İşnet; Bahadır Aktan, CEO of ParamTech; Engin Kavas, CTO of Aydem Holding; Ferhat Bulut, Founding Partner of I-Frame; Ümit Ateş, IT Director of Limak Çimento; and Erhan Polat, Deputy General Manager of R&D and

Innovation at Link. In the session titled “The Foundation of Next-Generation Competition: The Speed, Security, and Interpretive Power of Data,” Kemal Kaplan, Director of Acıbadem Information Technologies; Kemal Duru, IT Manager at Atos; and Tarkan Ateşoğlu, Information Technologies Group Manager at Lila Kağıt, will share their insights. The panel will be moderated by Hülya Erginler, C-Coop Pathvisor. Following this, C-Coop Pathvisors Gökhan Süderbay and Serra Yılmaz will address the audience with their individual talks. The Bilişim Summit, sponsored by Bizim Bulut, Eclit, Logo, and vMind, alongside numerous other partners and supporters, will conclude with the Technology Captains Awards Ceremony starting at 5:00 PM.

For more information about the summit, please visit www.BilisimZirvesi.com.tr

Artificial Intelligence Becomes a Top Investment Priority in Banking

Artificial intelligence (AI) has become an essential element in the finance and insurance sectors, evolving from an emerging trend into a business necessity. Two new global reports underline the driving force behind this transformation: a “hybrid workforce” model that blends human expertise with AI capabilities. The Economist Impact report, “Shaping the Future of Insurance: The Role of Artificial Intelligence,” and SAS’s study, “From Algorithm to Impact: The Future of Artificial Intelligence in Banking,” both demonstrate the tangible benefits of human-AI collaboration. Across both industries, the reports emphasize the importance of high-quality data and the inevitability of hybrid models based on human and AI cooperation. For this hybrid model to deliver operational efficiency, AI must go beyond being a mere analytical

tool and instead function as a securely integrated agent within decision-making processes.

The Hybrid Model in Insurance

The Economist Impact report shows that AI has moved from theory to practice in the insurance industry, creating measurable value. According to the study, generative AI accelerates coding and software development workloads by 30% to 50%. Global leaders such as Zurich North America, HDI Global, Tokio Marine, and Manulife report significant efficiency gains in underwriting, claims processing, and product development through hybrid models that combine human intelligence with AI systems. AI is also enhancing customer service and enabling real-time analysis of cyber and climate risks. Insurtech companies, in particular, are integrating AI more effectively

than organizations with traditional infrastructures. At the heart of this transformation are action-oriented AI (AGI) systems capable of performing complex tasks autonomously. Industry experts predict that these hybrid workforce models will soon become standard, establishing new norms for human-AI collaboration.

Five Pillars for the Future of AI in Banking

The SAS report, “From Algorithm to Impact: The Future of Artificial Intelligence in Banking,” draws on the experiences of institutions such as Banorte, Intesa Sanpaolo, and Old National Bank, and outlines five key principles guiding the banking industry’s AI adoption:

1. Focus on Business Value:

AI must be at the core of corporate strategy. As Banorte’s Abraham Izquierdo states, “Innovation and AI

are the cornerstone of our strategy. Senior management commitment is essential.”

2. Prioritize People: AI cannot replace human judgment; investment in employee skills and organizational culture is critical. This approach has allowed Intesa Sanpaolo to develop new credit models that promote financial inclusion.

3. Build a Robust Infrastructure: Scalable AI solutions require a strong foundation of cloud-based systems and sound data governance.

4. Empower Innovation: AI enables employees to move beyond repetitive tasks, freeing them to engage in more creative and strategic work.

5. Commit to Continuous Learning: AI is not a “set it and forget it” technology but a continuous journey of improvement that evolves with time and experience.

Digitalization:

The Formula for Corporate Youth

For many years, the insurance industry relied heavily on manual processes. Today, information technologies have become a strategic cornerstone shaping every dimension of the sector. From risk assessment to product design, pricing, and customer experience, all processes are now deeply integrated with technology. Among these, artificial intelligence, big data, automation, and telemetry stand out as the key forces defining the future of insurance.

As a result, information technologies are no longer a supporting function — they now form the very core of business operations. Commenting on the industry’s transformation, Korhan Kuyu, Deputy General Manager of Anadolu Sigorta, said:

“Anadolu Sigorta is celebrating its 100th anniversary. As we enter our new century, we approach digitalization not merely as a technological transition but as a holistic strategy that encompasses our products, services, channels, and business models.”

Within this framework, Kuyu outlined Anadolu Sigorta’s focus areas in process automation, virtual insurance assistants, dynamic pricing, decision

automation, big data analytics, and personalized experiences as follows: “We are building our ‘Company of the Future’ vision around technology. In our agile transformation approach, our IT and business teams work in harmony like a symphony orchestra. For example, we have completed the first phase of our AI-powered personalized pricing model, and we now manage our products through dynamic pricing.

We are continuously enhancing our Sigortam Cepte mobile application to make it more user-friendly and capable of providing instant solutions to policyholders. Through our Damage Virtual Assistant, we offer customers and business partners 24/7 chatbot access to essential information. As the first and only insurance company in Turkey certified with an on-site R&D Center, we can develop innovative solutions much faster. Supported by TÜBİTAK, international collaborations, and university partnerships, we deliver projects that create real value for both our customers and the industry. Our initiatives — such as AI-based repair and replacement detection, automation of inpatient files with machine learning, and our

EU-funded projects (ITEA and TREAT) in the healthcare field — are concrete examples of this vision.”

Kuyu also highlighted that while some innovation areas in insurance provide direct competitive advantages and are therefore kept confidential, the company remains open to collaboration and knowledge sharing in areas that serve the collective good — such as cybersecurity, fraud prevention, and data anonymization. “For instance, we developed a product that enhances fraud detection capabilities, strengthening both our company’s and the sector’s stance against fraud. Our Fraud Platform (SOBE), which has been operational since 2021, analyzes suspicious cases in real time throughout the claim lifecycle using our in-house resources.

We pursue ecosystem-based collaborations with universities, technology firms, and startups. In partnership with Werover and Kangal Enerji, we developed a project enabling early damage detection in wind turbines. Internationally, we are engaged in joint R&D initiatives within programs such as ITEA and Celtic.”

One of Anadolu Sigorta’s most significant R&D efforts, the New

Sigortam Cepte (My Insurance in My Pocket) project, unifies all insurance services under one umbrella by combining the existing Sigortam Cepte and Sağlığım Cepte (My Health in My Pocket) applications.

“We are enhancing the user experience with intuitive interfaces, personalized screens, and streamlined processes. By adding new services, we aim to create a next-generation mobile and web platform that maximizes customer satisfaction.

In claims automation, we are making processes faster and more transparent through image processing, document recognition, and decision support systems.

We are also using data analytics and CRM projects to proactively improve the customer journey. Our R&D agenda includes advanced AI projects, such as next-generation pricing models, fraud detection systems, image-based damage analysis, and telemetry-based usage insurance products. Additionally, we are exploring how generative AI can be securely leveraged in both customer communications and internal operations. Climate and disaster modeling are also among our medium-term priorities.”

Neobanking Research Reveals a New Era of

Transformation

In today’s rapidly evolving world of financial behavior, a striking new study has been conducted to explore the impact of digitalization on banking. The research, carried out by MARS in collaboration with Ipsos Turkey, surveyed 750 participants aged 18 to 54 across 12 regions of Turkey, representing the ABC1C2 socioeconomic groups.

The study offers a comprehensive look at how individuals manage their financial transactions, their

adoption of digital channels, and their awareness and perception of the emerging concept of “Neobanking,” which has recently gained significant attention.

Digital Banking Becomes a Habit

According to the research, 9 out of 10 respondents in the target audience now conduct most of their financial transactions through mobile or internet banking. Mobile apps and digital platforms have become essential financial tools,

enabling users to prioritize speed, security, and cost-efficiency, far surpassing the traditional reliance on bank branches and call centers. While 89% of active banking users prefer digital banking, only 8% still use physical branches, and 3% rely on call centers. The highest rate of digital banking adoption is seen among the 35–44 age group, reaching 93%.

Another key insight from the study is the diversity of financial products

used by customers. On average, respondents utilize 4.2 different financial products or services, a figure that rises to 4.6 among participants from Istanbul, Ankara, and Izmir combined.

Credit cards and debit cards are the most widely used products, each with a 62% usage rate. The number of products used increases proportionally with age and socioeconomic status, highlighting a growing sophistication in consumers’ financial engagement.

Bilişim Zirvesi'25

Bulut

ANA PANEL SPONSORU



PREMIUM SPONSORLAR



EXCLUSIVE SPONSOR



SÖYLEŞİ VE SUNUM SPONSORLARI



TANITIM SPONSORLARI



HİZMET SPONSORLARI



FİŞEKHANE, ZEYTİNBURNU
6 KASIM 2025

Ücretsiz Kayıt Olmak İçin

www.BilisimZirvesi.com.tr/BZ25

#trilogy

Bilişim Zirvesi'25

Bulut

FİŞEKHANE, ZEYTİNBURNU
6 KASIM 2025

" THE LAST OF A TRILOGY "

PROGRAM

09:00 10:00	Kayıt - Karşılama ve İletişim	
10:00 10:05	Zirvede Teknolojide 25 Yıl, Bir Safir Kadar Parlak	Neslihan Aksun - BThaber, Başkan Yardımcısı
10:05 10:20	Leading in the Age of AI: Rethinking Talent Strategy to Future-Proof the Workforce Yapay Zeka Çağında Liderlik: İş Gücünü Geleceğe Hazırlamak için Yetenek Stratejilerini Yeniden Tasarlamak	Mayank Patel - Adecco, SVP & Head of EEMEA
10:20 11:15	ANA PANEL Bulutun Gücüyle Şekillenilen Stratejik Zeka: 2030'un Altyapısını Kurmak	Murat Göçe - BThaber, Başkan Mehmet Ufuk Dokuzluoğlu - Zeren Group, CIO Onur Karahayit - Huawei, Cloud Satış ve İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Timur Kadızade - Ajet, CISO
11:15 11:30	Cloud-Native'den AI-Ready'e: Egemen Bulutta Performans, Güvenlik ve Maliyet Dengesi	Volkan Duman - vMind, CEO
11:30 11:45	Finansal Bulut: Hızlı, Uyumluluklu ve Güvenli Dijital Finans	Erdem Telci - Eclit, CEO
11:45 12:00	Yapay Zeka Çağında Yeni Nesil İş Uygulamaları	İsmail Duran - Logo Grup, CTO
12:00 12:15	5G Bitti, Şimdi Sıra 6G'de: Hayatımız Nasıl Değişecek?	Prof. Dr. Hüseyin Arslan - İstanbul Medipol Üniversitesi, Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Profesörü
12:15 12:30	Dijital Egemenliğin Yükselişi	Halil Sarıbaş - Bizim Bulut, Yönetim Kurulu Başkanı
12:30 12:45	Stratejiden Zekaya: Yapay Zeka ve Bulut Dönüşümü	Dr. Murat Aras - ATP, Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı
12:45 13:00	Mindfulness Pratiği	Sinem Tütenler Mindfulness ve Şefkat Eğitmeni - Gatto Mind Kurucusu
13:00 14:00	Öğle Arası ve İletişim	
14:00 14:15	Yönetilen Hizmetler: Mevcut Durum ve Gelecek Görünümü	Serhat Varol - İşNet, Kurumsal Satış Müdürü
14:15 14:30	Bütünleşik Çözümler: Görünmezliği Tasarlamak	Bahadır Aktan - ParamTech, CEO
14:30 14:45	Yeşil Bulut: Sürdürülebilir Veri Merkezleri ve Enerji Etkin BT	Engin Kavas - Aydem Holding, CTO
14:45 15:00	İş Uygulamaları ve Yapay Zeka Destekli İş Yönetimi	Ferhat Bulut - I-Frame, Kurucu Ortak Ümit Ateş - Limak Çimento, IT Direktörü
15:00 15:15	Bulutta Dijital Dönüşüm Gerçeği	Erhan Polat - Link, Arge ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı
15:15 16:00	Söyleşi - Yeni Nesil Rekabetin Temeli: Verinin Hızı, Güvenliği ve Yorum Gücü	Hülya Erginler - C-Coop, Pathvisor Kemal Kaplan - Acıbadem, Bilgi Teknolojileri Direktörü Kemal Duru - Atos, IT Manager Tarkan Ateşoğlu - Lila Kağıt, Bilgi Teknolojileri Grup Müdürü
16:00 16:15	C-Coop: Sizin için değil, Sizinle Birlikte	Gökhan Süderbay - C-Coop, Pathvisor Serra Yılmaz - C-Coop, Pathvisor
16:15 16:30	Zirve Kapanış	
17:00 19:30	Teknoloji Kaptanları Ödül Töreni	

Ücretsiz Kayıt Olmak İçin

www.BilisimZirvesi.com.tr/BZ25

#trilogy